

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM: DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

INTEGRAÇÃO ECONÓMICA REGIONAL:
QUE PERSPECTIVAS PARA TIMOR – LESTE
(A ASEAN E O GRUPO ACP)

Teresa Margarida Sobral Bento Coelho

Orientação: Prof. Doutor António Manuel de Almeida Serra

Júri:

Presidente: Doutor António Manuel de Almeida Serra, professor auxiliar do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Vogais: Doutora Ana Paula Africano Sousa e Silva, professora auxiliar da Faculdade de Economia da Universidade do Porto

Doutor Vítor Manuel Mendes Magriço, professor auxiliar do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa

Junho/2003

ABREVIATURAS

ACP- Países da África, Caraíbas e Pacífico
AFTA- ASEAN Free Trade Area
ASEAN- Associação das Nações do Sudeste Asiático
CEPT- Common Effective Preferential Tariff
ETTA- East Timor Transitional Administration
FAO- Food and Agriculture Organization
FCTL- Fundo Consolidado de Timor-Leste
FGTL- Fundo de Garantia de Timor-Leste
FPS- Fórum do Pacífico Sul
GATT- General Agreement on Tariffs and Trade
IPC- Índice de Preços no Consumidor
IDE- Investimento Directo Estrangeiro
IDG- Índice de Desenvolvimento Ajustado ao Género
IDH- Índice de Desenvolvimento Humano
IPH-1- Índice de Pobreza Humana
MC- Mercado Comum
OMC- Organização Mundial de Comércio
ONG- Organização Não Governamental
ONU- Organização das Nações Unidas
PAC- Política Agrícola Comum
PD (ou PD's)- País(es) Desenvolvido(s)
PMA (ou PMA's)- País(es) Menos Avançado(s)
PTA- Preferential Trading Arrangement
PTP- 1ª. Tranche do Petróleo
PVD (ou PVD's)- País(es) em Vias de Desenvolvimento
SPG- Sistema de Preferências Generalizado
UA- União Aduaneira
UE- União Europeia
UEM- União Económica e Monetária
UNTAET- United Nations Transitional Administration for East Timor
VC- Vantagens Comparativas
VCR- Vantagens Comparativas Reveladas
ZCL- Zona de Comércio Livre

RESUMO

O interesse pela Integração Económica Regional renasceu, nas últimas décadas, um pouco por todo o Mundo, a par da crescente liberalização económica a que vimos assistindo. Para os países menos desenvolvidos, essencialmente para as pequenas economias— normalmente caracterizadas por um mercado interno muito limitado, carência de recursos técnico-financeiros, sectores industriais incipientes, monoexportação—, a adesão a blocos económicos regionais (com a cooperação intra-Estados) afigura-se como uma via fundamental para o desenvolvimento, e para a progressiva integração na economia mundial. Presa aos efeitos estáticos de criação e desvio de comércio, a teoria geral das uniões aduaneiras é, contudo, incapaz de justificar as vantagens destes agrupamentos, entre países que, normalmente, dependem mais do comércio externo do que da sua própria produção interna, mas desenvolvem as trocas comerciais essencialmente com países extra-regionais.

O que propomos fazer neste trabalho, é uma análise das vantagens e custos que um processo de integração regional pode ter para um pequeno país em desenvolvimento “acabado de nascer” — Timor-Leste —, nesta era marcada pela globalização dos mercados. Assim, começamos por, com base na sua actual situação económico-social (que se deve às suas características intrínsecas, mas também à sua história marcada por consecutivos processos de colonização), na sua estrutura produtiva e vantagens comparativas, analisar as potenciais consequências da adesão à ASEAN, como via para o desenvolvimento e, em particular, para quebrar o ciclo vicioso da pobreza que actualmente caracteriza Timor. Notamos, então, que os benefícios (mais dinâmicos do estáticos) são bem mais elevados do que os necessários custos (relacionados sobretudo com a perda de receitas para o Estado), se os líderes timorenses souberem aproveitar o “período de transição”, incentivando o sector privado, apostando na educação, trabalhando em reformas tributárias, enfim, criando as bases para que o seu país possa, findo esse período e reduzida (como é de esperar) a ajuda internacional de que actualmente goza, caminhar sozinho.

Mas, a situação peculiar de Timor permite pensar que, a par dos seus vizinhos do Pacífico, o país pode aderir também ao Grupo dos Países ACP, e assinar o Acordo de Cotonou (que, apesar de menos vantajoso do que a extinta Convenção de Lomé, para Timor acaba por se revelar benéfico, face à sua condição de PMA), beneficiando da Cooperação Europeia, o que lhe permite também diversificar a estrutura produtiva, e sobretudo os seus parceiros comerciais. A questão se coloca é a da compatibilidade na integração simultânea à ASEAN e aos Países ACP. Concluimos que, caso Timor opte por não estabelecer uma ZCL com a UE (antes preferindo integrar o SPG melhorado), ela é possível e, até, desejável.

Palavras chave: integração regional, desenvolvimento, vantagens comparativas, zona de comércio livre, Sistema de Preferências Generalizado, cooperação

ABSTRACT

In the last decades the interest on the Regional Economic Integration has reappeared a little all over the world and at the same time we have witnessed the growing economical liberalization to the less developed countries, mainly to the small economies – usually characterized for a limited internal market, lack of technical – financial resources, incipient industrial sectors, mono-exportation – the adherence to regional economical blocks (with the cooperation intra states) appears as the primordial way to the development and to the progressive integration in the world economy. Confined to static effects of creation and deflection of trade, the general theory of customs unions can't, however, justify the advantages of these grouping among countries which usually depend more on external trade than on their own production but develop the trade changes with extra regional countries.

In this essay we'll try to do the analysis of the advantages and costs that a process of regional integration may have to a small “ just born “ developing country – East Timor – in a time characterized by the globalisation of markets. Thus we begin by, according to its present economic – social situation (which is due not to its own characteristics, but also to its history marked by the several movements of colonization), to its productive structure and comparative advantages, analyse the potential consequences of the adherence to the ASEAN, as a way to the development, and, particularly, to break the vicious series of poverty that nowadays characterizes East Timor. We can see, then, that the benefices (more dynamical than static) are quite higher than the necessary costs (related mainly to the lost of incomes to the state), if the leaders of Timor know how to profit from the “ transition period “, by encouraging the private sectors, betting on the education, working in tributary reforms, building the basis so that their country may, at the end of this period and after the reduction of the international help (as it is expected) walk alone.

But the peculiar situation of Timor makes us think that, with its neighbours in the Pacific countries, it can also join the ACP group of countries and sign the Cotonou Agreement (which, although less advantageous than the extinct Lomé Convention, to Timor it is profitable regarding its condition of LDC), taking profit from the European cooperation, which allows the diversification of its productive structure and, above all, its trade partners.

The question is that of the compatibility of the simultaneously integration in the ASEAN and in the ACP countries.

We conclude that, in case that Timor chooses not to establish a FTA with the EU, preferring to join an improved GPS, this possible and even desirable.

Key Words: regional integration, development, comparative advantages, free trade area, Generalized System of Preferences, cooperation

ÍNDICE

Abreviaturas	2
Resumo	3
Abstract	4
Lista de quadros e figuras	7
Agradecimentos	9
Introdução	10
Parte I – A teoria da integração económica internacional	
1.Integração económica internacional: uma abordagem geral	
1.1 Conceitos e noções básicas	12
1.2 Formas de integração económica	13
1.3 Objectivos, vantagens e desvantagens da integração económica	15
1.3.1.- Análise em Estática Comparativa/Teoria Ortodoxa	16
1.3.2.- Análise dos Efeitos Dinâmicos da Integração	21
1.3.3.- Outras Consequências da Integração Regional (em formas de integração mais complexas)	25
2.Importância da integração económica para os países em vias de desenvolvimento (PVD's)	40
3.Integração regional vs globalização: compatibilidades e incompatibilidades	48
Parte II – A economia e sociedade timorense. Evolução, estado actual e perspectivas	
1.Contexto económico e sócio-cultural	
1.1 Resenha histórica da economia e sociedade timorense	51
1.2 Estado actual da economia e sociedade timorense	
1.2.1 Caracterização sócio-económica global	59
1.2.2 Sectores económicos. Estrutura produtiva.	64
1.2.3 Relações económicas de Timor. Comércio externo	70
1.2.4 Conclusões: o ciclo vicioso da pobreza	73
2. Enquadramento internacional de Timor e perspectivas de futuro	
2.1 Caracterização da região: grandes disparidades regionais	77
2.2 Perspectivas de futuro para a economia timorense: quebrar o ciclo vicioso da pobreza	81
Parte III – A adesão de Timor – Leste à Organização Económica Regional ASEAN e ao Grupo ACP: que viabilidade?	93
1.A integração na região da Ásia-Pacífico: a ASEAN	
1.1 A Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN)	94
1.2 Análise das vantagens e desvantagens da adesão para Timor-Leste	104
2. A adesão ao grupo de países ACP	
2.1 A cooperação UE-ACP: o acordo Cotonou	123
2.2 Possibilidades da adesão de Timor-Leste: compatibilidade com a integração na ASEAN	127
Conclusão	135
Bibliografia	137

LISTA DE QUADROS E FIGURAS

Quadro 1 – Evolução do peso dos sectores económicos no PIB (%)	144
Quadro 2 - Evolução do peso dos sectores económicos no total de mão de obra	146
Quadro 3 - Evolução do peso dos sectores económicos no total da mão de obra empregue	146
Quadro 4 – Principais actividades do rendimento monetário das famílias 2000	147
Quadro 5 – Principais fontes de rendimento 2001	147
Quadro 6 – Força de trabalho activa	147
Quadro 7 – Evolução do PIB em Timor-Leste	148
Quadro 8 – Evolução das Import. e Exp. timorenses (1938-1990)	149
Quadro 9 - Evolução das Import. e Exp. De bens e serviços timorenses (1995-2002)	150
Quadro 10- Exportação e importação de bens	150
Quadro 11- Principais exportações de Timor-Leste 1925-1972	151
Quadro 12- Exportação de sândalo	153
Quadro 13- Qualidade do café exportado	153
Quadro 14- Principais exportações de Timor-Leste em 1980-1991	153
Quadro 15- Principais importações de Timor-Leste em 1958-1991	154
Quadro 16- Principais exportações de Timor-Leste em 1996-1999	156
Quadro 17- Exportações de café 1995-2001	156
Quadro 18- Principais importações de Timor-Leste em 1996-1999	157
Quadro 19- Importações e exportações	157
Quadro 20- Principais importações de Timor-Leste em 2001	158
Quadro 21- Principais exportações de Timor-Leste em 2001	159
Quadro 22- Principais destinos das exportações	159
Quadro 23- Principais origens das importações	159
Quadro 24- Evolução dos parceiros comerciais de Timor 1961-1972	160
Quadro 25- Principais parceiros comerciais 1995-1999	160
Quadro 26- Principais destinos e origens das exp. e imp. 2001	161
Quadro 27- Evolução de alguns prod. alim. 1963-1976	162
Quadro 28- Evolução de alguns prod. alim. 1980-1998	162
Quadro 29- Produção agrícola de alguns bens 1980-1998	163
Quadro 30- Prod. Alimentar 2001	163
Quadro 31- Evol. do nº de cabeças de gado em Timor	164
Quadro 32- Import. dos sub-sectoros agrícolas	164
Quadro 33- Evol. do sector de pesca em Timor-Leste 1981-1997	165
Quadro 34- Principais indústrias em Timor-Leste 1985-1989	165
Quadro 35- Empresas transformadoras e extractivas 1996	166
Quadro 36- Alguns dados demográficos de Timor-Leste 1995-2001	167
Quadro 37- Evol. da população em Timor-Leste 1916-2001	167
Quadro 38- Alguns indicadores econ.sociais 1996-2001	168
Quadro 39- Índice de desenvolvimento humano	169
Quadro 40- Índice de desenvolvimento ajustado ao género	170
Quadro 41- Índice de Pobreza Humana	170
Quadro 42- Princ. Prod. Mundiais de café e Timor-Leste 1998	170
Quadro 43- OGE para o ano 2002-2003	171
Quadro 44- Taxas impostas	171
Quadro 45- Fundo consolidado de Timor-Leste e Órgãos Autónomos	172

Quadro 46- Fontes combinadas	173
Quadro 47- Fundo consolidado de Timor-Leste e Órgãos Autónomos	174
Quadro 48- Fundo consolidado de Timor-Leste	175
Quadro 49- Fontes combinadas (incluindo Órgãos Autónomos)	176
Quadro 50- Fontes combinadas (excepto Órgãos Autónomos)	177
Quadro 51- Alguns indicadores do desempenho sócio-económico Países Asiáticos e Timor	178
Quadro 52- Alguns indicadores do desempenho sócio-económico Países Pacífico/Oceânia e Timor	181
Quadro 53- Comércio inter e intra-regional (UE e ASEAN)	184
Quadro 54- Comércio inter e extra ASEAN	184
Quadro 55- Principais categorias de bens exportados pelo Brunei	185
Quadro 56- Principais categorias de bens exportados pelo Camboja	185
Quadro 57- Principais categorias de bens exportados pelas Filipinas	186
Quadro 58- Principais categorias de bens exportados pela Indonésia	186
Quadro 59- Principais categorias de bens exportados pelo Myanmar	187
Quadro 60- Principais categorias de bens exportados pela Singapura	187
Quadro 61- Principais categorias de bens exportados pela Malásia	187
Quadro 62- Principais categorias de bens exportados pela Tailândia	188
Quadro 63- Principais categorias de bens exportados pelo Laos	188
Quadro 64- Principais categorias de bens exportados pelo Vietname	189
Quadro 65- Alguns indicadores – países ASEAN e Timor-Leste	190
Quadro 66- Rácios de dotação relativa de factores – países ASEAN	192
Quadro 67- CEPT: bens incluídos nas diferentes listas 2001	192
Quadro 68- VCR dos Países ASEAN 1997	193
Quadro 69- Cálculo do índice de VCR de Bela Balassa	195
Fig. 1 - Fontes de financiamento de Timor-Leste	196

AGRADECIMENTOS

Esta dissertação é o resultado de vários meses de dedicação e trabalho, mas também da ajuda e apoio de muitas pessoas, a quem gostaria de aqui deixar uma sentida palavra de agradecimento.

Em primeiro lugar, um obrigado muito especial ao Prof. Doutor Almeida Serra, que aceitou orientar esta Tese, e que, mesmo com o imenso trabalho que sempre tem, não deixou nunca de estar presente (mesmo quando, em trabalho, claro está, se teve que ausentar para Timor-Leste), com críticas, sugestões e com indicações bibliográficas (extremamente úteis, face à manifesta falta de informação estatística, credível, sobre o comércio externo timorense).

À Prof. Doutora Antonina Lima, que reviu e criticou a primeira parte deste trabalho, pelas sugestões e apoio prestado. Ao Prof. Doutor Helder da Costa, que teve a paciência de ler e criticar este texto, pela imensa contribuição e pela bibliografia sugerida (de entre a qual, a sua própria Tese de Doutoramento).

A todos os que comigo trabalharam, na área económica, para o Projecto “Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL)”, pelo trabalho conjunto que nos permitiu (e me permitiu) começar a “desvendar” Timor-Leste, sobretudo ao Prof. Doutor Vítor Magriço que me convidou para participar no referido Projecto.

Ao Prof. Doutor Adelino Torres por me ter apaixonado, sem saber, pela Cooperação para o Desenvolvimento, depois de ter sido meu docente na disciplina de “Economia Africana”, no 3º. Ano da licenciatura em Economia, no ISEG.

A todos aqueles que, em Timor-Leste, me ajudaram a ter uma visão mais clara de uma realidade que os livros acabam sempre por “esconder”, essencialmente à Embaixada Portuguesa em Díli e ao Engº. Pedro Passos da Missão Agrícola Portuguesa.

Aos meus colegas do Departamento de Cooperação, pela paciência e apoio demonstrados ao longo destes largos meses, mas muito especialmente à Dra. Lucília Figueira, pela compreensão nos momentos mais críticos deste trabalho.

Aos meus amigos, que tanta paciência tiveram comigo quando estava “mergulhada” em Timor, por todo o apoio demonstrado. Em particular, ao meu querido amigo António Rodrigues, que, como sempre, cá esteve para me ajudar a lidar com estas máquinas modernas que são os computadores.

Por fim, um obrigado enorme aos meus pais e à Lia, que foram sempre tão presentes.

INTRODUÇÃO

A regionalização é cada vez mais um tema actual, mesmo que a globalização tenha vindo a tomar conta das discussões nos fóruns económicos e políticos. A acesa problemática acerca das compatibilidades e incompatibilidades destes dois fenómenos vai perdendo o sentido, à medida em que, a par da liberalização dos mercados (segundo as leis do GATT/OMC) os blocos regionais se vão formando um pouco por todo o Mundo.

Para os Países em Desenvolvimento – normalmente caracterizados por mercados internos limitados (quer em dimensão, quer em poder de compra); por uma grande incapacidade de gerar poupança interna e dificuldades de atracção de investimento estrangeiro; pela falta de infraestruturas de comunicação/transporte, assim como infraestruturas sociais; por uma dotação de recursos humanos com um nível de qualificação muito baixo; por finanças públicas fortemente dependentes da ajuda externa; por um sector agrícola principal de monoprodução e monoexportação, a par de uma actividade industrial muito pouco desenvolvimento – a Integração em agrupamentos económicos regionais tem, sem dúvida, uma importância acrescida (sobretudo pelos seus efeitos dinâmicos).

No entanto, este é um processo que acarreta também, necessariamente, alguns custos mais ou menos elevados, associados, desde logo, à perda de receitas aduaneiras (que, muitas vezes, têm um peso muito significativo nas receitas totais dos países) e à erosão da plena liberdade político/económica dos Governos Nacionais (quando e se a Integração exigir um nível já razoável de interdependência entre os membros associados).

A dificuldade reside, precisamente, na análise destes custos e benefícios, tanto mais que, por vezes, a sua quantificação torna-se muito difícil e insuficiente, sendo necessário recorrer mais à análise qualitativa dos problemas em questão.

O que nos propomos fazer neste trabalho é contribuir para o estudo da importância da regionalização económica para uma pequena economia como Timor-Leste.

Assim, dividimos a nossa Tese em três grandes blocos. Num primeiro bloco, apresentamos, tão breve quanto possível, a Teoria da Integração Económica Internacional, desde a abordagem ortodoxa e estática (de que Viner foi o principal “criador”) aos potenciais efeitos dinâmicos do processo para os países integrados, e à importância acrescida para os Estados em Desenvolvimento (com todos os constrangimentos que lhes são reconhecidos).

Apresentamos, ainda, nesta fase, uma breve nota sobre a compatibilização da regionalização e da globalização, tese tantas vezes criticada, mas que a realidade teima em mostrar que é possível.

Num segundo bloco, debruçamo-nos, concretamente, na história, actualidade e desafios que se colocam à mais jovem Nação do Mundo: Timor-Leste.

Assim, começamos por analisar o seu contexto económico-social, numa perspectiva histórica, procurando identificar os seus constrangimentos (resumidos naquilo a que se chama o *Ciclo Vicioso da Pobreza*) e as suas potencialidades, tendo em conta não só o seu passado, mas também, como é legítimo, a experiência de outros países asiáticos que apresentam, ou apresentaram em determinada altura, características semelhantes às timorenses. Neste ponto, avançamos, também, assim, com algumas sugestões para fazer face à actual situação e começar a desenhar um futuro melhor.

Destas medidas a adoptar, a nossa atenção centra-se na Integração Económica Regional, se bem que acompanhada por diversas outras políticas económicas necessárias. Deste modo, e dada a impossibilidade de aderir em simultâneo à ASEAN e ao FPS, bem como o anúncio público de que Timor prefere integrar o primeiro destes agrupamentos, começamos por caracterizar aquela organização, para depois analisarmos as potencialidades de adesão.

Paralelamente, estudamos a possibilidade do país integrar igualmente o Grupo dos Países ACP (que, não sendo um bloco regional propriamente dito, afigura-se de uma importância extrema para Timor, dadas as suas características específicas, de País Menos Avançado) e assinar o Acordo de Cotonou, podendo, assim, aproximar-se do Mundo Ocidental, beneficiar da Cooperação da UE e, até, estreitar as relações económicas com os seus vizinhos do Pacífico Sul.

IPARTE: A TEORIA DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA INTERNACIONAL

1.- INTEGRAÇÃO ECONÓMICA INTERNACIONAL: UMA ABORDAGEM GERAL

1.1.- CONCEITOS E NOÇÕES BÁSICAS

O termo *integração económica* aparece no pós segunda grande guerra mundial, ainda que com um significado diferente daquele que hoje se lhe reconhece. Na época, “integração económica” designava as relações económicas entre os diversos países, desde os fluxos comerciais, aos dos factores de produção (capital e trabalho), ou mesmo à própria cooperação internacional, que começava, então, a assumir algum significado. É apenas a partir de 1950, com o trabalho pioneiro de J. Viner, que a “integração económica” passa a designar, tal como actualmente, “(...) o processo voluntário de crescente interdependência de economias separadas e a sua fusão em regiões mais largas que as correspondentes às fronteiras nacionais dos países cujas economias se integram.”¹.

Na realidade, distinguem-se três níveis de integração económica: integração nacional- integração económica de regiões dentro das fronteiras nacionais (do próprio país); integração económica internacional- que diz respeito à integração económica de diversas economias (países) num espaço económico mais alargado, que ultrapassa as fronteiras nacionais; e, integração universal- significando a integração de todas as nações do mundo num único espaço económico (à escala mundial).

O conceito a que nos referimos, e que é a “pedra base” do presente estudo, é o correspondente ao segundo nível de integração económica, i.e., “integração económica internacional”.

Ora, integrar economias distintas num bloco económico mais amplo implica, necessariamente, desde logo, que entre essas economias se removam as barreiras à livre circulação de bens e factores de produção, pois só desse modo é possível atingir o objectivo geral, normalmente associado a um processo de integração económica - o aumento de eficiência na afectação de recursos². A essa eliminação de restrições ao movimento de mercadorias e factores de produção, através, por exemplo, da remoção dos direitos aduaneiros entre as economias integradas, Tinbergen chama integração passiva (ou integração negativa). Por outro lado, e porque o mundo

¹ Silva (1991), pág. 9

² Segundo a Teoria Tradicional do comércio, o aumento de eficiência na afectação de recursos é o principal objectivo da integração económica. A Teoria da Integração Económica Internacional considera já, para além deste, outros objectivos económicos.

economicamente perfeito- onde, numa situação de concorrência (perfeita), as forças de mercado permitiriam alcançar um ponto de equilíbrio perfeito, a um nível em que a afectação de recursos seria óptima- está longe de ser uma realidade, é também necessário criar novas instituições (e modificar as existentes) capazes de exercer influência sobre os mecanismos (imperfeitos) do mercado, no sentido de conseguir que este funcione da melhor forma possível, e promover políticas comuns às economias integradas. À modificação/criação destas instituições e políticas comuns Tinbergen chama integração activa (ou integração positiva).

Assim, quando os países se limitam a remover as barreiras comerciais entre si, temos uma integração negativa, no sentido dado por Tinbergen. Quando se procura mais do que isso, apostando num reforço da integração económica a outros níveis, nomeadamente através da harmonização de políticas e, num grau mais elevado de integração, também das instituições, estamos perante casos de integração positiva.

Para além dos níveis de integração referidos, podemos ainda distinguir, em cada um deles, entre integração global e integração sectorial, sendo que a primeira se refere à integração em todos os sectores económicos, enquanto o segundo conceito diz respeito apenas à integração de determinados sectores.

Acrescentemos ainda três novos conceitos, a que Torres³ se refere, com particular importância para os países em vias de desenvolvimento: *integração horizontal*- i.e. a integração económica internacional entre países vizinhos pela via da liberalização progressiva do comércio; *cooperação funcional*- ou seja, a integração regional entre países vizinhos mas pela via de projectos de desenvolvimento; e *integração vertical*- expressão que designa a integração económica entre países de continentes e estádios de desenvolvimento muito diferentes, particularmente utilizada para denominar a integração entre países africanos e europeus.

1.2.- FORMAS DE INTEGRAÇÃO ECONÓMICA

A integração económica (internacional)⁴ pode assumir cinco formas diferentes⁵: zonas de comércio livre (ZCL), uniões aduaneiras (UA), mercados comuns (MC), uniões económicas (UE) e uniões económicas e monetárias (UEM).

³ Torres (1995-96)

⁴ Ao longo deste texto, sempre que falarmos em *integração económica* estamos-nos a referir a *integração económica internacional*

⁵ Bela Balassa (1964) refere-se a cinco formas de integração: ZCL, UA, MC, UE e Integração Económica Total.

Nas zonas de comércio livre os países levantam as barreiras alfandegárias (direitos aduaneiros e restrições quantitativas) à circulação de mercadorias entre eles, desde que estas tenham origem dentro da zona. Contudo, cada país mantém a sua própria pauta aduaneira face ao resto do mundo, i.e., face aos bens que tenham origem fora da ZCL. Assim, neste tipo de agrupamentos regionais, é livre o comércio das mercadorias totalmente produzidas dentro da região (cuja produção utilize apenas inputs também produzidos internamente, num dos países membros), e o daquelas que, não o sendo, se consideram, de acordo com determinadas *regras de origem*, ter origem nessa região⁶.

São estas regras de origem que evitam que determinadas mercadorias entrem na ZCL, através do país com taxas aduaneiras mais baixas, em direcção a outros- *deflexão de comércio*. Esse facto levaria a um claro benefício do país com taxas aduaneiras mais baixas (já que as suas receitas alfandegárias aumentam) em detrimento dos seus parceiros.

Nas Uniões Aduaneiras é totalmente livre o comércio de mercadorias dentro da região integrada e os países membros estabelecem uma pauta aduaneira externa comum (PEC), o que elimina automaticamente o problema da deflexão de comércio. Para além disto, nas Uniões Aduaneiras a distribuição das receitas aduaneiras entre os países membros faz-se seguindo uma fórmula acordada, o que evita que um determinado país saia beneficiado em relação aos parceiros (por ter, por exemplo, uma localização geográfica privilegiada, ou usufruir de uma melhor rede de transportes).

Nos Mercados Comuns, é livre o movimento de bens, mas também o dos factores de produção (trabalho e capital). Trata-se, portanto, de uma forma de integração mais completa do que a verificada numa união aduaneira, sendo que continua a vigorar a PEC.

As Uniões Económicas vão além dos mercados comuns, na medida em que nelas existe já um determinado nível de harmonização de políticas económicas, o que significa um grau de envolvimento entre os países integrados bem mais elevado do que o existente naqueles.

As Uniões Económicas e Monetárias são, até agora, o mais elevado nível de integração possível entre países independentes (trata-se de integração positiva no sentido dado por Tinbergen). Para

⁶ No caso da EFTA, são consideradas mercadorias com origem na região, para além das que são totalmente produzidas num país membro (e, portanto, só utilizam inputs também produzidos num país membro), aquelas que, sendo produzidas na região integrada, utilizem inputs importados (portanto produzidos fora da ZCL), desde que o valor desses inputs não exceda 50% do preço de exportação do produto final- *critério das percentagens*. São ainda consideradas mercadorias com origem na zona aquelas que sofram um processo específico de transformação dentro da zona- *critério da transformação*.

além da liberdade de circulação de mercadorias, capital e trabalho, da PEC, e de um conjunto de políticas económicas comuns, as uniões económicas e monetárias caracterizam-se ainda pela criação de autoridades supranacionais, que estão, politicamente, acima dos Governos nacionais, os quais devem, por isso, obedecer às suas decisões (harmonização das instituições políticas).

Teoricamente, estas cinco etapas sucedem-se no processo de construção de uma zona de integração total: à medida que vamos caminhando de uma ZCL para uma UEM, vamos, por um lado, abolindo, de modo progressivo, as restrições à livre circulação (de mercadorias e factores de produção) dentro da região integrada e, paralelamente, aumentando a discriminação face ao resto do mundo, e, por outro lado vamos assistindo a uma maior harmonização entre as políticas dos países integrados, o que significa, igualmente, que vai diminuindo a autonomia nacional no uso de determinados instrumentos de política económica.

Contudo, na verdade, não é necessário passar pela etapa teoricamente precedente, para atingir um patamar de integração superior.

Para além destas formas de integração, um determinado país, ou conjunto de países, poderá estabelecer *acordos preferenciais de comércio* com outros, através da imposição de tarifas aduaneiras mais baixas às importações, sem para isso estar sujeito às regras que regulam os blocos económicos regionais.

1.3.- OBJECTIVOS, VANTAGENS E DESVANTAGENS DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA

A “escolha” pela via da integração económica- e concretamente por determinada forma de integração- tem, evidentemente, por base atingir certos objectivos (comuns) económicos, mas também de ordem política e estratégica.

Falando de um ponto de vista estritamente económico, os países sentem-se motivados para integrar um grupo económico se reconhecem que isso lhes trará vantagens económicas, ligadas, por exemplo⁷, ao aumento da produção (causado pela especialização económica- tendo por base as vantagens comparativas de cada país-ou pelo aproveitamento de economias de escala- já que o mercado se alarga), ao aumento da produtividade e eficiência (causadas pelo aumento da concorrência dentro da área integrada), à melhoria dos termos de troca da região face ao resto do mundo (o que significa um aumento de competitividade externa), ou ao aumento dos fluxos de capitais e avanço tecnológico.

⁷ Robson (1985), pág. 14

E, para além do objectivo essencial de promoção da eficiência na afectação de recursos, outros objectivos comuns poderão estar na base da integração económica, tais como “(...) os do pleno emprego, do crescimento [económico] e de distribuição internacional do rendimento”.⁸

Para lá dos aspectos económicos, o processo de integração permite também aos Estados nacionais atingirem outras metas, nomeadamente de cariz político e estratégico. Particularmente, esta opção tem tido algumas vezes por finalidade pôr termo a tensões políticas desgastantes, numa clara aposta na pacificação entre as nações envolvidas. A integração regional tem, aliás, uma importância política, económica e estratégica cada vez mais acentuada, à medida em que o Mundo vai ficando mais estreito (porque o fenómeno de globalização vai tomando forma), os mercados mundiais mais abertos e as economias nacionais mais interdependentes⁹.

Outras vezes, os objectivos são de carácter sócio-cultural e visam, por exemplo, manter tradições, aprofundar os laços históricos, ou promover *património* comum (como a língua, religiões ou etnias).

Portanto, a integração económica produz efeitos (de natureza estática e dinâmica), positivos e negativos, entre outros, sobre a afectação de recursos, o bem estar, o crescimento económico. Estes efeitos afectam os países membros, mas também o resto do mundo. É esta questão essencial que se deve tomar em linha de conta quando se opta por conduzir um processo de integração económica internacional. Assim, os países deverão ponderar, com tanto rigor quanto possível, as vantagens (económicas e não económicas) e as desvantagens de integrar um bloco regional alargado, que ultrapassa as fronteiras nacionais.

1.3.1.- ANÁLISE EM ESTÁTICA COMPARATIVA/TEORIA ORTODOXA

A análise dos **efeitos estáticos** de um processo de integração económica explica o impacto (estático, de curto prazo) deste sobre a afectação de recursos e sobre o bem estar, e tem origem nos conceitos de criação e desvio de comércio introduzidos por Viner.

⁸ V. Robson (1985), pág.15. A Teoria das Uniões Aduaneiras, desenvolvida exemplarmente por J. Viner, considerava que a Integração económica tinha por objectivo fulcral a optimização da afectação de recursos, pelo que era com base nela que o processo de Integração económica era avaliado. Esta teoria, no entanto, é apenas uma parte da moderna teoria da Integração económica internacional, desenvolvida por diversos autores, que considera já que as motivações que levam os países a entrar em acordos com vista à integração são, para além da eficiente afectação de recursos existentes, questões como o pleno emprego, o crescimento económico e a distribuição internacional do rendimento, estabilidade económica, e efeitos dinâmicos gerais.

⁹ Neste sentido, como veremos adiante, a regionalização tem vindo a coexistir com a mundialização das economias, sendo mesmo mais importante com o desenrolar do processo de globalização.

A criação de comércio tem lugar quando a integração económica conduz à substituição de bens produzidos internamente (bens de origem nacional), a custos mais elevados, por bens originais de um país parceiro, produzidos a custos mais baixos, originando, desta forma, uma poupança interna de recursos. Neste caso, assistimos a um *efeito de produção* positivo. Estes recursos poupados poderão ser utilizados, de forma mais eficiente, na produção de bens na qual o país tenha vantagens comparativas (por exemplo, por utilizar os recursos relativamente mais abundantes no país), o que poderá conduzir à especialização.

Associado à criação de comércio notamos, ainda, um *efeito de consumo* (ignorado por Viner¹⁰) também positivo- verifica-se uma alteração (benéfica) dos preços dos bens postos ao dispor dos consumidores, já que os bens importados têm custo mais baixo do que os que antes eram produzidos internamente, o que, em princípio, conduzirá ao aumento do consumo¹¹.

Parece, então, evidente que “a criação de comércio melhora (...) a afectação de recursos e tende a levar a um aumento de nível de bem-estar.”¹². Paralelamente, também se assiste, na presença de criação de comércio, a um excedente do consumidor, o que contribui, igualmente, para o aumento do bem estar.

O desvio de comércio tem lugar quando, face à integração, as importações, de baixo custo, provenientes de um país terceiro não membro do bloco económico são substituídas por outras, de mais elevado custo, originárias de um país parceiro. O *efeito de produção*, definido por Viner, associado à reafecção de recursos, é, nestes casos, negativo.

Assim, “o desvio de comércio implica (...) a passagem de uma situação de afectação mais eficiente de recursos para outra menos eficiente e tende a reduzir o bem-estar.”¹³. Esta perda de bem estar está profundamente relacionada com a eliminação da receita tarifária de que anteriormente o Governo do país em causa gozava (já que as importações oriundas de um país terceiro eram sujeitas a tarifas alfandegárias).

Acrescente-se que, como notam Meade e Lipsey, o efeito de desvio de comércio provocado pela Integração Regional pode, para além do *efeito produção* apresentado por Viner, ter também associado um *efeito consumo* que poderá mesmo ser positivo e, nesse sentido, contribuir para a melhoria do bem estar. Na realidade, mesmo quando o país deixa de importar um determinado bem de um país terceiro, a custos (de produção) mais baixos, e passa a adquiri-lo junto de um seu parceiro, a custos mais elevados- desvio de comércio- os consumidores poderão sair

¹⁰ O *efeito consumo* ignorado por Viner é apresentado por outros autores, como Meade e Lipsey. V., por exemplo, Lipsey (1957), pág.40-46

¹¹ Com a diminuição dos preços dos bens o consumo só não aumentará se a procura desses bens, no país em causa, for perfeitamente rígida (inelástica)- ou seja, não for afectada pelo factor preço.

¹² Silva (1991)

¹³ Ilidem, pág. 22

beneficiados. Isto acontecerá se o bem importado de um país parceiro, mesmo apresentando um custo (de produção) mais elevado do que o importado de um país terceiro, seja, ainda assim, mais barato (para o consumidor) do que aquele somado às tarifas alfandegárias- que são, evidentemente, abolidas no comércio com o país parceiro. Neste caso, o consumo tenderá a aumentar, tal como se viu para o caso da integração ser criadora de comércio.

Deste modo, um processo de integração desviador de comércio poderá, ainda assim, ser benéfico para o bem estar dos consumidores, se o *efeito consumo* for positivo e exceder um *efeito produção* que será negativo¹⁴.

Ao desvio de comércio está implícita uma importante consequência da integração económica: o aumento do comércio intra-regional e a diminuição dos fluxos comerciais com o resto do mundo.

Contudo, a criação e o desvio de comércio podem acontecer em simultâneo. Nestas situações é impossível afirmar inequivocamente qual o efeito geral da integração sobre a afectação de recursos e sobre o bem estar. Assistimos, nestes casos, simultaneamente, a factores susceptíveis de contribuir para o bem estar- nomeadamente os ganhos oriundos do *efeito de consumo* (associado quer à criação quer ao desvio de comércio) e do efeito de criação de comércio (*efeito de produção* positivo, tal como Viner definiu)- e outros prejudiciais a este- a perda resultante do efeito de desvio de comércio (*efeito de produção* negativo, associado a uma reafectação de recursos menos eficiente, segundo a teoria de Viner). É, então, necessário analisar “(...) a importância relativa dos efeitos-consumo, criação e desvio de comércio”¹⁵, para concluir sobre o impacto da integração económica sobre a afectação de recursos e sobre o bem estar.

Deste modo, se o saldo dos efeitos for criador de comércio (a que se encontra associado, para além de um *efeito de produção* positivo, também um *efeito de consumo* benéfico), então, a integração produz um acréscimo de bem estar. Caso o saldo global seja desviador de comércio não é possível tirar conclusões, sem analisar bem os efeitos que lhe estão associados. Se o *efeito de produção* negativo for inferior a um *efeito consumo* benéfico, então o processo de integração é susceptível de melhorar o bem estar social; pelo contrário, se o *efeito consumo* for inexistente ou positivo mas inferior ao *efeito produção* nefasto, então a integração não melhora o bem estar.

Porém, como nota Robson¹⁶, é possível que a integração económica seja, no global, criadora de comércio e, ainda assim, alguns dos países membros saiam prejudicados com o processo de integração. Do mesmo modo, é possível que a integração seja desviadora de comércio e algum

¹⁴ V. Lipsey (1957), pág.40-46.

¹⁵ Silva (1991), pág. 30.

dos membros acabe por sair beneficiado. A Pauta Externa Comum, inerente a formas de integração de nível superior às ZCL, será uma boa maneira de evitar que este problema da distribuição dos benefícios e prejuízos na formação de um bloco regional tome dimensões demasiadas, eliminando, desde logo, o problema da deflexão de comércio, como já se referiu.

Apesar de não ser de todo possível estabelecer regras gerais que, a verificarem-se, levariam à criação de comércio e não ao desvio de comércio e, portanto, que permitissem sempre saber se um determinado processo de integração regional seria ou não benéfico para os seus futuros membros, é, ainda assim, possível fazer algumas generalizações¹⁷ (sob pena de não corresponderem à realidade de todos os casos), que Robson apresentou para o caso das Uniões Aduaneiras:

“

- a) Quanto mais vasta for a área económica da união aduaneira e quantos mais países integrar, maior será a possibilidade de realizar criação de comércio em oposição a desvio de comércio;
- b) Os efeitos relativos podem ser relacionados com o valor do nível do imposto *médio* antes e depois da constituição da união. Se o nível pós-união for mais baixo, é mais provável que a união seja criadora de comércio; se for mais alto, serão mais prováveis os efeitos de desvio de comércio;
- c) Quanto mais competitivas forem as economias dos Estados membros, mais provável é a criação de comércio, no sentido de que é semelhante o leque de bens produzidos por indústrias de custos mais elevados, nas várias regiões da união aduaneira. Do mesmo modo, quanto menor for a sobreposição de produtos, menores serão as possibilidades de reafecção, que é a fonte da criação de comércio;
- d) Para uma dada situação de sobreposição, é natural que a criação de comércio predomine tanto mais quanto maiores forem as diferenças nos custos unitários das indústrias protegidas do mesmo sector ou entre as diferentes áreas da união uma vez que estas determinarão o tipo de economias a ser criadas pela liberdade de comércio entre os vários países membros.

”

Duas outras conclusões são, à partida, verdadeiras: por um lado, a criação de comércio tende a ser uma realidade quando os futuros países membros têm um nível de produção, antes da integração, relativamente superior ao seu comércio externo; por outro lado, a criação de

¹⁶ Robson (1985), pág. 38.

¹⁷ Robson (1985), pág. 39. Sobre o assunto ver também Straubhaar (1987), pág.34-35.

comércio será mais provável quando a grande parte das trocas internacionais dos futuros países membros se desenvolvem, antes da integração, precisamente com os seus futuros parceiros.

A teoria ortodoxa baseia-se, portanto, numa análise estática-comparativa dos efeitos de consumo, criação e desvio de comércio, como resultado da integração, para deduzir se ela é benéfica ou prejudicial, na óptica de afectação de recursos existentes e de bem estar. Embora esta análise tenha por base a teoria das Uniões Aduaneiras, na realidade, estes efeitos estão também presentes em formas de integração menos exigentes em termos de envolvimento dos países membros¹⁸ (como ZCL), ainda que se comportem de forma algo diferente¹⁹.

O facto destes efeitos estáticos se reflectirem de modo distinto consoante o grau de envolvimento dos países (e, portanto, a forma de integração em causa), pode aliás, conduzir a que se opte por uma determinada forma de integração concreta. Contudo, é difícil dizer, como regra geral, qual delas é preferível, em termos económicos²⁰. No entanto, algumas generalizações poderão, ser feitas, sem prejuízo de que cada caso deva ser analisado individualmente. Deste modo, seguindo Silva e Rego²¹, os países tendem a integrar zonas de comércio livre ao invés de uniões aduaneiras se as suas economias forem especializadas (e não diversificadas) e complementares (e não competitivas). Evidentemente que a escolha por outras formas de integração mais complexas (UE, UEM ou MC) implica novas consequências económicas (e políticas) que transcendem o âmbito da teoria ortodoxa.

Ao longo deste texto, e seguindo a teoria básica das Uniões Aduaneiras, assumimos, implicitamente, que a curva de oferta do Resto do Mundo²² era infinitamente elástica, pelo que os efeitos da formação de um bloco económico sobre o Resto do Mundo seriam nulos ou negligenciáveis.

Ora, se admitirmos, o que parece mais real, que a referida curva não é infinitamente elástica, teremos que considerar os efeitos nos termos de troca da zona integrada com o Resto do

¹⁸ Note-se que temos vindo a seguir de perto a Teoria das Uniões Aduaneiras, pelo que nos referimos, essencialmente, a formas de integração económica que exigem um grau já elevado de *envolvimento* entre os países membros, nomeadamente, a presença de uma pauta aduaneira externa comum.

¹⁹ Sobre o assunto, ver Robson (1985), pág.41-52, onde se apresentam os impactos da formação de um bloco económico regional entre dois países, sobre a afectação de recursos existentes e sobre o bem estar, em duas situações diferentes: uma ZCL e uma UA.

²⁰ Outros factores não económicos poderão pesar bastante nesta decisão de optar por uma das formas de integração, já que elas implicam graus de *envolvimento* dos países bem distintos, o que, em termos políticos, poderá ter um poder decisivo. Por outro lado, mesmo entre os factores económicos, os impactos dinâmicos, não contemplados nesta análise ortodoxa, podem ser, por vezes, tão ou mais importantes que os efeitos estáticos.

²¹ Silva (1991), pág. 54-55.

²² A expressão Resto do Mundo é usualmente utilizada na teoria do comércio internacional para designar o conjunto de outros países e economias que não integram o bloco económico em causa.

Mundo²³, em resultado dos efeitos de criação ou de desvio de comércio, consequências da integração. Neste sentido, o bem estar de alguns países (terceiros) poderá ser influenciado pela decisão de outros (parceiros) integrarem um bloco regional. Esta conclusão encontra justificação na interdependência económica a que se assiste actualmente entre os diversos países do mundo, e que a integração tende a aprofundar.

1.3.2.- ANÁLISE DOS EFEITOS DINÂMICOS DA INTEGRAÇÃO

A teoria ortodoxa limita-se, como se viu, a comparar o peso dos efeitos estáticos de criação de comércio, efeito consumo e efeito desvio de comércio para, por esse meio, concluir se a integração é ou não positiva, em termos económicos, para os futuros países membros. Trata-se, na verdade, de uma análise demasiado simplista, assente em premissas muito restritivas e simplificativas da realidade²⁴. Deste modo, e porque a teoria estática é insuficiente para provar os impactos globais da integração económica²⁵, ela tem que ser completada com o recurso à análise dos **impactos dinâmicos** (de longo prazo), decorrentes do possível aproveitamento de economias de escala- face ao evidente alargamento do mercado- do aumento da eficiência- em resultado do incremento da concorrência dentro da área integrada- e do impacto sobre o investimento e crescimento económico. Só assim é possível justificar a opção, em determinados casos, pela via da integração económica regional.

Uma das consequências da integração económica é a formação de economias de escala²⁶, caracterizadas pela diminuição do custo de produção de mais uma unidade de bem à medida que o volume de produção desse bem aumenta.

Com a formação de um bloco económico regional aumenta a dimensão do mercado interno (caracterizada por um maior número de consumidores), passando a ser possível produzir a uma maior escala (porque a procura aumenta), reduzindo os custos de produção- *efeito de redução de*

²³ Os efeitos sobre os termos de troca, que não desenvolvemos neste texto, foram descritos, entre outros, por Mundell (*in* Robson (1985)).

²⁴ Entre as hipótese base, assume-se que: a) o progresso técnico é exógeno e a produção é sempre realizada recorrendo aos processos tecnicamente mais eficientes; b) os aspectos distributivos são quase sempre ignorados; c) a concorrência é perfeita, tanto no mercado dos factores, como no das mercadorias; d) existe mobilidade de factores no interior dos países mas não entre eles; e) os custos de transporte são nulos, ou irrelevantes; f) os direitos alfandegários são a única forma utilizada de restrição ao comércio livre; g) os preços reflectem exactamente os custos de oportunidade de produção; h) o comércio externo é equilibrado (importações igualam as exportações); i) os recursos são totalmente utilizados (*in* Robson (1985), pág.28).

²⁵ Já que, segundo a teoria ortodoxa, a integração económica apenas é vantajosa na medida em que representa um passo no caminho para o comércio livre, sendo este sempre preferível. Cooper e Massell (1965) concluem, a este propósito, que sendo o comércio livre sempre preferível, a teoria ortodoxa não consegue explicar a razão da formação de UA se há a opção da redução tarifária (não preferencial e não discriminatória) unilateral.

²⁶ O aproveitamento de economias de escala, como consequência da integração económica é estudado por Corden (1972), pág.465-475.

custos. Por sua vez, esta redução de custos poderá também reflectir-se em preços mais reduzidos (se os produtores não procurarem lucros anormais, já que, nesse caso, todos os ganhos da redução de custos se repercutirão, apenas, em ganhos do produtor, sem que isso implique efeitos benéficos para os consumidores) e, conseqüentemente, em aumentos de consumo.

Note-se que um país terá tendência em explorar economias de escala na produção de bens na qual tenha vantagens comparativas. Esses bens conseguirão, portanto, ser produzidos a uma maior escala e menores preços, com previsíveis impactos benéficos quer na procura e no consumo, quer na atracção de novas empresas para o sector (com vista a satisfazer as necessidades de consumo acrescidas). Por seu turno, estas novas empresas vão representar novos postos de trabalho- e, por isso, influenciar o nível de emprego do país e da região integrada.

Os países que, por serem menos eficientes, produzirem determinado bem a maiores custos, ao integrarem o bloco regional, muito provavelmente, deixarão de produzir esse bem, passando a importá-lo do país parceiro que consegue explorar economias de escala e, portanto, consegue produzir o mesmo bem a menores custos (verifica-se um *efeito clássico de criação de comércio*).

Se estes países ineficientes na produção de determinado bem não o produzissem, mesmo antes da formação do bloco regional, e, ao invés, o importassem de países terceiros, então, com a integração, e nas condições descritas (em que um país parceiro consegue explorar economias de escala na produção desse bem), deverão sofrer o *efeito clássico de desvio de comércio*. Na realidade, esses países deixarão de importar do Resto do Mundo para o passarem a fazer do país parceiro, já que, apesar das importações serem mais caras (caso contrário, como nota Robson²⁷, não faria sentido que o país que agora explora economias de escala tivesse que integrar o bloco regional para poder competir nos mercados dos seus actuais parceiros), o facto do comércio não estar sujeito a impostos aduaneiros torná-las-á mais baratas. Neste caso, os países perderão as receitas aduaneiras de que antes gozavam.

Em presença de economias de escala poderá dar-se ainda um outro efeito, também não contemplado, tal como o *efeito de redução de custos*, pela teoria ortodoxa: o *efeito de supressão de comércio*. Isto acontecerá se um país que inicialmente importasse o bem de uma fonte de produção mais barata, com a integração, o passe a produzir internamente, a custos mais elevados, mas aproveitando economias de escala. Verifica-se, nesta situação, a substituição de uma fonte de produção mais barata por uma mais cara- *efeito de supressão de comércio*. O país perderá as receitas aduaneiras de que anteriormente beneficiava, mas conseguirá, aumentando a

²⁷ Robson (1985), pág.60.

escala de produção (porque o mercado é mais amplo), reduzir os custos médios e, desse modo, possivelmente, levar a que outros países, seus parceiros, que inicialmente produzissem o bem, deixem de o fazer, por terem custos de produção superiores. Passariam, assim, a importá-lo e dar-se-ia o *efeito de criação de comércio*.

Evidentemente que, numa situação em que nenhum dos futuros países membros produzisse o bem antes da formação do bloco regional, com a integração, um deles poderá, explorando economias de escala, iniciar a produção desse bem. Assim, verificar-se-ia, novamente, o *efeito de supressão de comércio* (a importação do bem seria mais barata do que a sua produção interna, porque se assim não fosse o país já se teria estabelecido como produtor). Por outro lado, assistíamos também a um eventual *desvio de comércio*, pelo facto dos restantes parceiros deixarem de importar do Resto do Mundo para o fazerem do país membro que conseguiu aproveitar economias de escala, com a integração regional. Neste caso, todos os países perderiam as receitas aduaneiras.

Apesar de nem todos os países saírem beneficiados, a verdade é que, aqueles que conseguirem, por serem (teoricamente) mais eficientes, explorar economias de escala na produção de um bem- preferencialmente num bem em cuja produção tenham vantagens comparativas- e, por isso, produzir a uma maior escala (face ao alargamento do mercado) e a custos marginais decrescentes, poderão, efectivamente, tirar vantagens económicas importantes da integração regional. O *efeito de redução de custos* é, portanto, uma (possível) consequência (dinâmica) extremamente relevante da formação de blocos regionais, apesar de ignorado pela teoria ortodoxa (que se limitou a estudar os efeitos estáticos).

Convém, no entanto, salientar que, no caso da integração económica se dar entre países economicamente muito desiguais, incluindo mesmo um país com as características daquilo que a teoria do comércio internacional designou por *país grande*, o aproveitamento de economias de escala poderá gerar *especializações do tipo perversas*. Isto porque, o país grande- por ter um mercado interno mais vasto (se não em termos de número de consumidores, pelo menos em termos de poder de compra dos mesmos), melhores condições económicas, melhores infraestruturas e redes de transporte-, após a sua entrada para o bloco económico regional, terá tendência não só em se especializar na produção dos bens na qual já tinha vantagens comparativas, como também em explorar economias de escala na produção de outros bens, mesmo naqueles onde outros países parceiros têm vantagens comparativas. Quer dizer, o país grande consegue, porque existe procura suficiente, produzir bens nos quais não tinha inicialmente vantagens comparativas, a uma escala tal que lhe permite reduzir os custos

marginais. Assim, esse país poderá praticar preços mais baixos tanto nos bens nos quais tinha antes da integração vantagens comparativas, como noutros bens.

Por outro lado, a integração económica tem o efeito claro de aumentar a concorrência entre as empresas dentro da área económica integrada.

Na realidade, a abolição das tarifas alfandegárias entre os países membros (um inequívoco sinal de comércio livre dentro do bloco regional) leva a que as empresas tenham, agora, que enfrentar a concorrência não só das outras que operam no mesmo território nacional, como daquelas que operam no território de qualquer um dos países parceiros, já que os bens produzidos por estas últimas entram no mercado nacional do país em causa exactamente nas mesmas condições que os bens produzidos por empresas nacionais (uma vez que também eles deixam de estar sujeitos a tarifas aduaneiras que encareciam os seus preços de venda no mercado do país para o qual eram exportados). Este facto, se por um lado exige que os produtores menos eficientes gozem de determinados “privilégios” (inerentes a uma normal política industrial em contexto proteccionista) -como sejam a concessão de subsídios ou os benefícios fiscais-, por outro lado, torna este tipo de políticas cada vez mais difíceis de assegurar. Na verdade, a existirem, estas medidas poderiam prejudicar fortemente os produtores eficientes, dado o clima de concorrência acrescida a que também estão sujeitos.

Assim, as empresas ineficientes serão obrigadas a inovar e a melhorar os seus métodos de produção, para conseguirem sobreviver. A maior concorrência associada ao processo de integração funciona também, aliás, como um estímulo à melhoria da qualidade dos produtos também das empresas eficientes.

Neste sentido, a integração, através do aumento da concorrência que provoca, permite às empresas aumentar a sua produtividade e eficiência e diminuir os seus custos, o que contribui indubitavelmente para um acréscimo de bem estar e para uma melhoria do ambiente económico.

A integração económica tem, ainda, um impacto importante sobre o nível de investimento das economias em causa e, portanto, sobre o próprio crescimento económico. Este facto deve-se, por um lado, aos aumentos de concorrência- que obriga as empresas a investir (nomeadamente em equipamento e recursos humanos-formação) para inovarem e melhorarem os seus métodos de produção- e por outro lado, à atracção de investimento estrangeiro- face não só à estabilidade existente na região integrada, como também à possibilidade de exploração de um mercado mais vasto, sem para isso estar sujeito a tarifas alfandegárias.

Quando a integração económica cria comércio, os países poupam recursos (e, neste sentido, verifica-se o efeito de produção positivo a que Viner se referiu) que lhes permite, para além de

produzir outros bens (nomeadamente de exportação) nos quais têm vantagens comparativas (por exemplo, por utilizar os recursos existentes em maior abundância no país), também afectá-los ao investimento e à inovação, com o objectivo de aumentar a produtividade e eficiência económica e, desse modo, responder à concorrência e criar condições favoráveis à atracção de investimento estrangeiro.

Para além das empresas estrangeiras (atraídas pelas razões referidas), também a entrada de novas empresas nacionais em determinados sectores (particularmente nos sectores dos bens em que o país se especializa), como consequência do aumento de consumo e produção e redução de custos preconizados pelo aproveitamento de economias de escala, irá aumentar o nível de investimento.

A análise dos efeitos dinâmicos de um bloco regional é fundamental porque permite, como se viu, verificar impactos, sobre a afectação de recursos, o crescimento económico e o bem estar, que a análise estática não compreende. Só assim é possível justificar o processo de integração regional em casos em que os efeitos estáticos são, à partida, desaconselháveis.

1.3.3.- OUTRAS CONSEQUÊNCIAS DA INTEGRAÇÃO REGIONAL (EM FORMAS DE INTEGRAÇÃO MAIS COMPLEXAS)

As vantagens e desvantagens (económicas) que a integração económica poderá trazer aos países envolvidos devem ser analisadas caso a caso, sem que se possam tirar conclusões generalizadas. Na realidade, para cada caso concreto é importante estudar os efeitos estáticos e dinâmicos que o processo de integração poderá acarretar, no sentido de concluir sobre a sua importância²⁸. Particularmente, é fundamental compreender a que forma de integração nos referimos, já que, consoante a exigência do envolvimento dos países membros, as consequências económicas diferem significativamente.

Até aqui, vimos essencialmente a integração como um processo que passa pela eliminação das barreiras aduaneiras, pelo que nos preocupámos sobretudo com as formas de integração de nível inferior (zonas de comércio e livre e uniões aduaneiras) e com os impactos daí resultantes, quer do ponto de vista da teoria estática, quer do ponto de vista dos efeitos dinâmicos.

²⁸ Recorde-se que, embora nos estejamos a preocupar essencialmente com os impactos económicos de um processo de integração, na verdade, quando os países optam por formar blocos regionais têm, muitas vezes, objectivos que não se esgotam com os aspectos económicos. Procuram, não raras vezes, atingir metas comuns, entre as quais, posições político-estratégicas de destaque, fazer face a situações de guerra duradoura ou, mesmo, conseguir benefícios socio-culturais importantes.

No que toca às **desvantagens** a que fomos fazendo referência, na análise considerada, (nomeadamente quando o processo de integração se revela desviador de comércio), reforçemos dois pontos essenciais.

O primeiro, diz respeito à perda de parte das receitas dos Governos dos países que optam pela via da integração. Na realidade, a remoção dos direitos alfandegários ao comércio dentro da região integrada leva a que deixem de entrar nos cofres do Estado parte das receitas (fiscais) oriundas dos impostos às importações de países terceiros, já que o comércio com os países parceiros passa a ser livre e, por isso, não sujeito a tarifas alfandegárias. Evidentemente que este efeito será tanto maior quanto mais desenvolvidas forem as trocas comerciais com os futuros países parceiros, antes da formação do bloco económico regional.

O segundo ponto que queremos clarificar diz respeito à relativa perda de autonomia, em termos de política económica, dos Governos cujos Estados se integram em blocos económicos regionais.

A eliminação dos direitos aduaneiros ao comércio de mercadorias (e também de factores, no caso do Mercado Comum ou formas de integração superiores) dentro da região integrada representa, sem dúvida, um passo importante na direcção do comércio livre, e tem por base, como se viu, a obtenção de determinadas vantagens económicas (e não só). No entanto, e para além das desvantagens potenciais a que fizemos já referência, relacionadas com impactos negativos na afectação de recursos e no bem estar (nomeadamente nos casos em que o processo de integração económica resulta em desvio de comércio), é evidente que os países perdem um importante instrumento de política económica: deixam de poder influenciar o comércio através da imposição de direitos aduaneiros.

Assim, os países impedidos de utilizar as barreiras aduaneiras ao comércio, recorrem a outras medidas para exercer influência sobre as trocas comerciais e, desse modo, atingirem determinadas metas económicas. Estas medidas são conhecidas pelas *barreiras não tarifárias* (ou *distorções não tarifárias*) ao comércio²⁹. Alguns exemplos são: “(...) restrições quantitativas e restrições voluntárias às exportações; critérios de classificação e valoração de mercadorias; regulamentações oficiais sobre especificações técnicas e sanitárias; direitos anti-dumping; restituições fiscais na fronteira; políticas governamentais de compras, cartéis e concentrações; monopólios comerciais e auxílios estatais”³⁰. Na verdade, algumas destas não são, efectivamente, barreiras ao comércio, mas, pelo contrário, funcionam como um verdadeiro

²⁹ Estas medidas, que expomos sumariamente neste texto, são apresentadas em Silva (1991), Cap 5 (pág. 59-79). Este ponto segue, assim, de perto aquele manual.

estímulo às trocas comerciais (particularmente às exportações). Uma e outras são adoptadas, evidentemente, de acordo com o objectivo económico que o Governo (ou eventualmente o sector privado) pretende alcançar.

As restrições quantitativas às importações (contingentes) e as restrições voluntárias às exportações³¹ são duas das mais utilizadas barreiras não tarifárias, por parte dos países que, pelo facto de integrarem Uniões Aduaneiras, não podem fazer uso dos impostos aduaneiros como meio de impedir ou limitar a entrada de produtos estrangeiros no seu mercado interno. Naturalmente que, muitas vezes, esta medida é levada a cabo no âmbito de uma política industrial concreta, procurando-se algum protecção das indústrias locais, com vista ao desenvolvimento das suas bases.

Vendo-se privados de determinadas receitas alfandegárias (inerentes ao comércio com os actuais parceiros do bloco regional), os Governos encontram, então, nos impostos indirectos uma fundamental (eventualmente nova) fonte de receitas. Contudo, a imposição destes impostos são, também, uma forma de influenciar os fluxos comerciais, na medida em que recaem sobre as mercadorias comercializadas, distorcendo a concorrência nos mercados. Com o objectivo de evitarem estas distorções, os países integrados podem optar por aplicar o *princípio do destino*, segundo o qual os bens ficam sujeitos ao sistema tributário indirecto em vigor no país a que se destinam. Este princípio permite, então, que os bens vendidos num determinado mercado (do país que importa) estejam todos sujeitos aos mesmos impostos indirectos, quer eles sejam produzidos internamente, quer sejam importados. Mas isto implica que seja restituído ao exportador o montante do imposto que incide sobre o bem até ao momento em que ele é exportado. Ora, o que acontece é que os países poderão restituir ao exportador um valor superior ao montante devido (que o bem efectivamente suportou). Esta é uma forma clara de promoção das exportações.

As regulamentações oficiais sobre especificações técnicas e sanitárias são, igualmente, muito utilizadas, quer pelos Governos, quer pelas empresas, que impõem determinados requisitos aos produtos, com vista a alcançar objectivos claros de segurança, higiene, saúde, etc.

Outra medida usualmente adoptada pelos governos nacionais, e com efeitos evidentes sobre os fluxos comerciais, são os *direitos anti-dumping*, que visam evitar que a economia nacional seja

³⁰ Silva (1991), pág.60.

³¹ Segundo a Teoria do Comércio Internacional, o uso dos contingentes tem impactos muito negativos sobre a afectação óptima de recursos. Neste sentido, eles foram extremamente criticados no seio do GATT (OMC), sendo a sua eliminação objecto de legislação própria. As restrições quantitativas às importações têm, por isso, vindo a ser substituídas pelas restrições voluntárias às exportações- nas quais os países se comprometem a limitar as suas próprias exportações.

prejudicada pela existência de *dumping*, quer porque as indústrias nacionais se sintam prejudicadas pela entrada, no país, de produtos originários do exterior a preços mais baixos (se no país de origem desses produtos existir uma situação de monopólio, em que determinada empresa consiga exportar a preços bem mais competitivos), quer porque determinadas indústrias não se consigam estabelecer face à situação monopolística vivida por outras, no mercado interno (que conseguem, por isso, exportar a preços mais baixos dos que os preços vigentes no mercado interno).

Por vezes, os Governos restringem as importações através de um outro mecanismo, também muito importante: a formação de monopólios comerciais do Estado, que limitam as importações, quer por meio da imposição de restrições quantitativas às importações, quer por meio de discriminação de vária ordem entre produtos nacionais e produtos concorrentes (nomeadamente, discriminação fiscal).

Consoante os seus objectivos, em termos de política económica, os Governos poderão, ainda, através de diversos auxílios, influenciar as trocas comerciais, quer impedindo as importações, quer promovendo as exportações. Alguns destes auxílios são, por exemplo, os subsídios às exportações e os subsídios à produção. A utilização destes auxílios estatais tem por objectivo, muitas vezes, fazer face a desequilíbrios importantes na balança de pagamentos, ou incentivar o desenvolvimento de determinadas indústrias concretas, em determinados locais, visando a promoção do equilíbrio regional.

A utilização das barreiras não tarifárias ao comércio funcionam como verdadeiros entraves ao livre movimento de mercadorias (e factores de produção), o que acaba por ir contra os objectivos básicos da integração económica, resultando em impactos extremamente graves sobre a afectação de recursos. À medida que a integração se vai tornando mais exigente, os países integrados procuram uma harmonização aduaneira, mas também das barreiras não tarifárias, evitando os resultados negativos que estas provocam na afectação de recursos. Contudo, a harmonização de políticas (comuns), que ultrapasse a política aduaneira, implica, necessariamente, a perda de outros instrumentos de política económica. É óbvio que, quanto mais elevada for a forma de integração em causa, maior será esta perda de instrumentos.

Neste sentido, depois de eliminadas as barreiras aduaneiras ao comércio, os países poderão sentir necessidade de remover as fronteiras fiscais, que impedem ou distorcem a livre circulação de mercadorias (impostos indirectos) e factores de produção (impostos directos), factor essencial num Mercado Comum.

Na realidade, os impostos indirectos afectam fortemente as condições de concorrência, ao influenciar a competitividade das mercadorias, impedindo a sua circulação livre. Será, por isso, essencial que os bens que concorrem no mercado integrado, para além de estarem livres de direitos aduaneiros, sejam afectados por uma carga fiscal (indirecta) semelhante, para que as condições em que concorrem sejam também semelhantes. Uma das formas possíveis de alcançar esta igualdade nas condições de concorrência, é a aplicação do *princípio do destino*, a que já nos referimos. Este princípio exige, no entanto, como se viu, que se restitua ao exportador os impostos que incidiram sobre o produto em causa até ao momento em que ele é exportado. Este facto pode conduzir a problemas adicionais, relacionados com os custos de controlo fiscal nas fronteiras, e ainda com a possibilidade de, ao se restituir o imposto ao exportador, se acabar por dar um subsídio à exportação (através da restituição do imposto num valor superior àquele que incidiu efectivamente sobre a mercadoria em causa), o que afectaria as condições de concorrência, pondo em causa os objectivos do Mercado Comum.

Uma segunda alternativa (considerada óptima no sentido de uma integração plena) para garantir iguais condições de concorrência entre os produtos vendidos no mesmo mercado, é a harmonização fiscal (de tipo/sistema de impostos, de base de incidência, e de taxas). Na realidade, se a carga fiscal indirecta for harmonizada entre todos os países integrados, será possível a aplicação do *princípio de origem*³² – segundo o qual os produtos são sujeitos aos impostos indirectos em vigor no país de origem, quer eles sejam consumidos internamente, quer sejam exportados – e as mercadorias poderão, finalmente, circular livremente. Embora esta solução represente um passo importante no sentido de um Mercado Comum, ela implica também a perda de (mais) um importante instrumento de política económica. Deste modo, se a harmonização do tipo de imposto e da base de incidência é relativamente fácil de se conseguir, a harmonização de taxas é bem mais complexa³³, já que os Governos nacionais vêem com dificuldade a perda de instrumentos de política económica que lhes permitam fazer face a determinados problemas económicos nacionais.

Tal como se viu para os impostos indirectos, também a harmonização dos impostos directos é fundamental num processo de integração mais exigente do que uma União Aduaneira, para permitir a livre circulação dos factores de produção (capital e trabalho).

³² A aplicação deste princípio conduz a distorções nas condições de concorrência (afectadas pelas diferenças fiscais nos mercados em que as mercadorias são vendidas). A existência de taxas de câmbio flexíveis poderá, em termos teóricos, reajustar este desequilíbrio, através da desvalorização ou valorização das moedas dos países em causa. Assim, nos Mercados Comuns ou em Uniões Económicas, em que haverá, necessariamente, uma (tendência para a) fixação das taxas de câmbio, este mecanismo de ajustamento desaparece, e as distorções nas condições de concorrência e afectação de recursos terão tendência a não desaparecer. Nestas condições, a aplicação do princípio de origem apenas será possível se se verificar uma harmonização fiscal indirecta. V. Silva (1991), pág. 112-113.

³³ E a sua igualização mais ainda.

Contudo, a necessidade de harmonização dos impostos directos assume uma importância maior naqueles que incidem sobre o factor capital (sobretudo os impostos sobre os lucros das sociedades, que afectam os fluxos de investimento) do que nos que incidem sobre o trabalho, dado que este último é muito menos móvel do que o primeiro³⁴.

Os países perderão, assim, a sua total autonomia em termos de política económica, essencialmente quando se pretende uma igualização das taxas de impostos (política fiscal).

Para além da política aduaneira e da política fiscal, à medida que se pretende alcançar um nível de integração mais completo (ultrapassando mesmo um Mercado Comum), outras políticas económicas será necessário harmonizar, para se evitem distorções na concorrência e deficiente afectação de recursos e para não se prejudicarem os objectivos da integração.

Particularmente, será importante que os Estados Membros cheguem a acordos no sentido de coordenar e harmonizar políticas tais como, as normas impostas sobre especificações técnicas e sanitárias, os direitos anti-dumping, ou mesmo adoptar políticas comuns – política industrial comum (que evitaria que os países continuassem a perseguir objectivos industriais próprios, tomando medidas como o favorecimento de empresas nacionais contra estrangeiras instaladas no mercado interno, com os efeitos nefastos que isso tem à luz do mercado integrado), política agrícola comum, política de concorrência comum (que se traduz na imposição de regras de concorrência comuns, evitando o desenvolvimento de monopólios³⁵ ou outras situações que eliminam a concorrência – com os efeitos nefastos que isso tem sobre a eficiente afectação de recursos- ou acções do Estado também susceptíveis de prejudicar as condições de concorrência- como os subsídios às exportações), ou até política monetária e fiscal comum.

A adopção de políticas comuns representa um passo de gigante na direcção de uma integração completa de diversos Estados independentes. Concretamente, exige a existência de autoridades supranacionais, capazes de levar a cabo estas políticas comuns, mas representa igualmente uma perda substancial de instrumentos de política económica (nomeadamente, política orçamental, cambial e monetária).

A integração monetária, presente numa União Económica e Monetária, é já uma forma extremamente exigente de integração, que levanta precisamente a questão da perda de

³⁴ O factor trabalho, porque é também (e às vezes fundamentalmente) influenciado por questões de natureza não económica, acaba por se revelar, na prática, muito móvel.

³⁵ A própria integração económica, porque permite a exploração de economias de escala (face ao alargamento do mercado), poderá originar a formação de situações monopolísticas ou muito próximas destas, que reduzem ou eliminam a concorrência, tendo impactos nefastos sobre a afectação óptima de recursos. Por isso, é a própria integração económica que exige que se tomem medidas de harmonização das políticas de concorrência, para evitar estes efeitos negativos.

autoridade na regulação económica por parte dos Governos Nacionais, mas apresenta, também, vantagens económicas (e políticas) extremamente importantes para os países membros.

Uma união monetária significa, em primeiro lugar³⁶, uma união cambial, quer isto dizer, a permanência das taxas de câmbio fixas entre as moedas dos países integrados. Haverá, assim, uma moeda de referência -que poderá vir a ser, num patamar de integração elevado, uma moeda própria da união: a moeda única-, em relação à qual a paridade de todas as moedas dos países integrados é fixa, podendo, no entanto, a taxa de câmbio desta moeda de referência variar em relação às moedas de países terceiros. A união monetária apenas implica, portanto, a fixação das taxas de câmbio dos países membros, pelo que a “(...) adopção de uma moeda única não é estritamente necessária, mas pode ser considerada um desenvolvimento natural e desejável da União Monetária. De facto, só a existência de uma única moeda elimina os custos de conversão das moedas umas nas outras, proporciona maior transparência e menores custos de informação e, porventura o mais importante, só ela garante que as taxas de câmbio se mantenham irrevogavelmente fixas, porque torna bastante mais difícil a reversibilidade do processo.”³⁷.

Em segundo lugar, pressupõe-se uma integração do mercado de capitais, o que significa o estabelecimento de um mercado único de capitais, onde não existem quaisquer restrições à mobilidade de capitais.

A união económica e monetária- incluindo uma união das taxas de câmbio e a integração do mercado de capitais- implica, então, que os países harmonizem as suas políticas monetárias e, num grau já elevado de integração, implica mesmo uma política monetária comum. Para além disso, será inevitavelmente necessária a condução conjunta da política cambial em relação a moedas de países terceiros.

Este sistema requer, como se depreende, a existência de uma autoridade supranacional (o Banco Central da União), capaz de levar a cabo as políticas monetária e cambial comuns, ou controlar a harmonização das políticas monetárias e das taxas de câmbio dos países membros.

Os países integrados concentram as suas reservas num fundo comum, depositado no Banco Central da União (BCU), o qual ficará, então, como o único responsável pela utilização destas reservas, cabendo-lhe, ainda, garantir a permanência das taxas de câmbio fixas entre todos os países da zona integrada. Para isso, ele intervém no mercado cambial, eliminando os desequilíbrios entre a oferta e a procura de moeda estrangeira- fornecendo o excesso de procura, quando esta é superior à oferta; ou comprando moeda, quando a oferta excede a procura.

³⁶ Robson (1985), pág.98.

³⁷ Pinto (1995), pág. 21.

Os países deixam, deste modo, de poder utilizar a manipulação da taxa de câmbio como instrumento de política económica, e deixam, por outro lado, de poder conduzir individualmente a sua política monetária (nomeadamente a emissão de moeda e a própria definição da taxa de juro ficam irremediavelmente condicionadas), sendo esta decidida em conjunto. Assim, a autoridade dos Governos Nacionais na condução da sua própria economia fica, indiscutivelmente, limitada³⁸. Na verdade, para fazer face aos dois objectivos usualmente apontados pelos Governos- défice externo e desequilíbrio interno-, os países passarão a ter apenas um instrumento: a política orçamental.

Particularmente, para combater a **inflação** deixará de ser possível utilizar a limitação do crédito bancário (combate à inflação pela redução da procura agregada)- para reduzir a moeda em circulação e, por essa via, as despesas em consumo e investimento-e o próprio uso da manipulação da taxa de juro interna ficará condicionado. Por um lado, a liberdade plena de circulação de capitais, inerente a um Mercado Comum e formas de integração de nível superior, só por si já limitaria a utilização destes instrumentos: em primeiro lugar, a restrição ao crédito teria que ser forçosamente associada a uma política cambial de valorização da moeda nacional para alcançar efeitos anti-inflacionistas, já que, de outro modo, seria sempre possível recorrer ao crédito externo caso o interno fosse limitado, o que aumentaria a moeda em circulação e, portanto, os preços internos; em segundo lugar, o aumento da taxa de juro nacional, porque permite atrair capitais estrangeiros, teria sempre que estar relacionada com a restrição ao crédito, para compensar os eventuais efeitos expansionistas sobre a massa monetária. Por outro lado, a fixação das taxas de câmbio, ou eventualmente uma moeda comum, limitará, ainda mais, a adopção destes instrumentos, já que a taxa de câmbio deixa de ser manipulada e, por isso, não será mais possível valorizar a moeda nacional (que, eventualmente será mesmo substituída por uma moeda única) ou limitar a massa monetária em circulação.

Assim, apenas será possível combater a inflação, reduzindo a procura agregada, através da política orçamental: aumento das receitas públicas, através do aumento dos impostos directos-que diminui o rendimento disponível e, por isso, também a procura-; e/ou diminuição dos gastos governamentais (o que poderá incluir os vencimentos da função pública, as despesas em reformas, abonos, etc). No entanto, estas são medidas politicamente difíceis de tomar, por serem, obviamente, anti-sociais.

Outra forma possível de fazer face ao problema da inflação seria reduzir os custos salariais e os custos com matérias primas e produtos importados. No primeiro caso, os instrumentos a utilizar seriam medidas administrativas (como a fixação dos salários), negociações com os sindicatos (o

³⁸ Como nota A. Mendonça Pinto, esta “(...) transferência de poderes soberanos [é] entendida por uns como perda de soberania e considerada por outros como exercício conjunto e partilhado desses mesmos poderes por todos os

que, na prática, dificilmente resulta em decréscimos de custos), ou incentivos ao aumento da produtividade (que sendo possível, apenas terá efeitos visíveis no longo prazo). No segundo caso, um possível instrumento a usar será a apreciação cambial (política cambial), o que, como se disse, não é possível numa União Económica e Monetária.

O combate ao **desemprego**, que no curto prazo é sempre incompatível com o controlo da inflação³⁹, poderá continuar a ser tratado com o recurso à política orçamental, aumentando a procura agregada. Esta solução, no entanto, poderá provocar, para além de uma subida generalizada dos preços (inflação), um aumento das importações e, desse modo, ter um efeito nefasto sobre a balança comercial.

O **défi ce externo** é o outro objectivo da política económica, a que os Governos, na sua maioria, dão primazia. No entanto, tal como no combate à inflação, também aqui se sentirá uma relativa perda de instrumentos.

Na realidade, a desvalorização cambial, usualmente utilizada para fazer face a défi ces da balança comercial- porque se traduz num incentivo à produção de bens transaccionáveis, já que melhora a sua competitividade externa, e, por isso, num aumento das exportações- deixa de ser possível com a integração numa união monetária.

Contudo, a política orçamental restritiva (redução da procura agregada) poderá ser utilizada para fazer reduzir as importações e, por essa via, melhorar o saldo da balança comercial.

A compatibilidade e conflito entre os objectivos da política económica ficam claros quando olhamos para os instrumentos susceptíveis de serem utilizados em cada caso. Note-se, no entanto, que esta situação não se passa apenas quando se dá a integração monetária. A título de exemplo, se procurarmos combater o desemprego através do aumento da procura agregada (política orçamental expansionista) isso poderá reflectir-se num aumento das importações e, por isso, do défi ce da balança comercial. Ou seja, a política orçamental expansionista tem efeitos contrários quanto ao objectivo de combate ao desemprego e ao de combate ao desequilíbrio externo. Só que, antes da formação de uma união monetária, seria também possível utilizar uma desvalorização cambial para fazer face ao défi ce externo, sem que daí resultassem efeitos nefastos sobre o emprego.

Torna-se, portanto, mais difícil fazer face simultaneamente aos desequilíbrios interno (reflectido por uma estabilidade de preços e pelo pleno emprego) e externo (equilíbrio da balança de

Estados-membros (...)", *in* Pinto (1995), pág. 20.

³⁹ Tanto a teoria Keynesiana como a Monetarista (de Friedman e outros) concordam que, no curto prazo a curva de Philips é verdadeira. Assim, a inflação e o desemprego são duas variáveis impossíveis de controlar simultaneamente: o combate à inflação conduz sempre a um aumento do desemprego, e vice-versa.

pagamentos). É, na realidade, ainda mais provável que, por exemplo, para reduzir o défice externo (através de uma política orçamental restritiva) se aumente o nível de desemprego, ainda que a subida generalizada dos preços não se verifique.

Nestas condições, o desemprego teria tendência a agravar-se em determinados países-onde, por isso, se assistiria a uma perda de produção e rendimento nacional-, havendo, pelo contrário, excesso de oferta no mercado de trabalho de outros- que, no entanto, teriam taxas de inflação elevadas. Será, então, de assumir que, porque não existem restrições á mobilidade do factor trabalho em uniões monetárias, os trabalhadores emigram dos países onde o desemprego é elevado para aqueles onde este fenómeno não se verifica. Assim, “quanto maior for a mobilidade do trabalho, maior será a transferência de trabalho e menor será o desemprego a persistir nos diferentes países”⁴⁰.

Como resulta do exposto, os Governos Nacionais passarão, assim, como se disse, a dispor somente da política orçamental para atingir os seus objectivos de política económica, sendo as políticas monetária e cambial harmonizadas e conduzidas em conjunto, pelo BCU.

No entanto, numa forma de integração que se pretende mais completa, mesmo a política orçamental (e fiscal, como se viu anteriormente) deverá ser condicionada a determinadas regras de coordenação, sob pena de se verificarem, em alguns dos países membros, tentações expansionistas da actividade económica (crescimento explosivo da procura agregada), o que poderia provocar crises financeiras (dado o aumento da dívida pública num ou vários Estados membros) ou pôr mesmo em causa os objectivos gerais da integração monetária- a estabilidade de preços na zona integrada.

Por outro lado, a própria integração monetária exige que, em prol do equilíbrio da zona integrada, não exista uma diferença significativa nos níveis de crescimento dos salários reais dos países membros. Na realidade, diferentes taxas de crescimento da produtividade, associadas a diferentes taxas de crescimento dos salários reais, conduzem- porque, como se disse, não existem restrições à mobilidade do factor trabalho- a processos migratórios de larga escala, em direcção aos países onde a taxa de crescimento da produtividade é superior⁴¹. Quando estes fluxos migratórios assumem dimensões demasiado elevadas, isso coloca problemas graves, provocando desequilíbrios estruturais e diferenças de rendimento significativas entre os países integrados, bem como acarretando custos sociais importantes. Além disso, esta situação pode levar a reivindicações salariais, por parte dos sindicatos, exigindo, nos países de taxas de

⁴⁰ Robson (1985), pág. 126.

⁴¹ Na realidade, o trabalho apresenta um grau de mobilidade relativamente reduzido, porque é influenciado por questões de natureza cultural e social, pelo que este problema poderá nunca atingir as dimensões que teoricamente se assumem como possíveis, a não ser que as diferenças das taxas de crescimento da produtividade sejam, efectivamente, muito elevadas.

crescimento de produtividade mais baixas, taxas de crescimento dos salários idênticas às verificadas nos países onde a taxa de crescimento da produtividade é superior.

Pelas razões descritas, é natural que um grau de integração elevado, como o é a integração monetária, pressuponha, igualmente, níveis de crescimento e de salários reais semelhantes entre os seus membros. No entanto, a igualização das taxas de crescimento da produtividade entre os Estados membros nunca será uma medida fácil. Até porque poderá implicar a diminuição da taxa de crescimento da produtividade dos países onde ela é mais elevada, o que, evidentemente, não seria aceitável para esses países, a não ser que, à integração “(...) estivessem associados outros benefícios, tais como vantagens comerciais ou de natureza política que acabassem por compensar a sua perda no crescimento do rendimento real”⁴².

Deste modo, se não se aceitar que as diferenças das taxas de crescimento da produtividade reflectam taxas de crescimento dos salários reais divergentes, e se as pressões sindicais forem suficientemente fortes para conseguirem reivindicar crescimentos dos salários reais semelhantes entre os países membros –o que evitaria os fluxos migratórios de larga escala e todas as consequências que isso acarreta-, seriam então necessárias as transferências entre os países membros, para que o nível de vida fosse semelhante sem serem eliminadas as diferenças nas taxas de crescimento da produtividade.

Seja como for, quer se adoptem medidas no sentido de reduzir as diferenças nas taxas de crescimento da produtividade entre os Estados membros, quer se opte pelas transferências financeiras de uns países para outros, isso implica sempre que, uma vez mais, os governos nacionais fiquem limitados em termos de instrumentos de política económica, já que seria necessário alguma harmonização (integração) - e consequente perda de autonomia - das políticas orçamentais e fiscais.

Deste modo, a integração monetária e económica poderá prejudicar os objectivos macroeconómicos dos países em causa, ao tornar ainda mais incompatíveis determinadas metas de política económica (combate à inflação, nível óptimo de emprego, fazer face a desequilíbrios externos, etc.), atendendo ao reduzido número de instrumentos agora disponíveis.

No entanto, inerente a esta ideia, está o facto de que a manipulação da taxa de câmbio é um instrumento de política económica fundamental, sobretudo para alcançar os objectivos nacionais em termos de equilíbrio externo (da balança de pagamentos). Contudo, isso só acontecerá se a desvalorização- utilizada para fazer face ao défice externo- conduzir a uma perda dos salários reais, ou seja, do poder de compra dos consumidores (já que, caso contrário, poderá originar um

⁴² Robson (1985), pág. 113.

aumento da procura que, em última análise, terá que ser satisfeita com recurso às importações): a desvalorização aumentará os preços dos bens transaccionáveis, em moeda nacional (que desvaloriza), pelo que aumentará também o custo de vida dos consumidores e cairão os seus salários reais. Porém, esta situação nem sempre é verdadeira, já que, como se disse, os sindicatos poderão intervir no sentido de reivindicar aumentos nos salários nominais, de modo a manter, na presença de inflação, o poder de compra dos consumidores. Quer isto dizer, a situação descrita apenas se verifica quando os consumidores sofrem de “ilusão monetária”, raciocinando em termos de variáveis nominais e não reais. Portanto, só nesses casos, a desvalorização cambial é, efectivamente, um instrumento indispensável de política económica, para fazer face a um eventual défice da balança de pagamentos.

Sendo assim, poderemos concluir que, afinal, a perda de instrumentos de política económica não é tão dramática como se pensaria inicialmente. Isto porque, na verdade, “não resultarão quaisquer problemas do facto de se fixar a taxa de câmbio de uma moeda que, no fim de contas, não era utilizável como instrumento de política económica”⁴³.

Mais do que isso, esta forma de integração, mais completa, traz mesmo, indubitavelmente, benefícios importantes para os Estados membros, que os faz optar por esta via, em prol do desenvolvimento económico nacional.

Em primeiro lugar, a integração monetária passa, como se viu, por uma estabilidade cambial traduzida na permanência das taxas de câmbio fixas dos países integrados, factor que assume uma importância grande, atendendo ao desmoronar das expectativas que acompanharam o sistema de câmbios flexíveis no pós Bretton Woods.

Esta estabilidade cambial, e de preços, revela-se fundamental para assegurar investimentos privados no mercado integrado, já que assegura que o comércio é livre e não está sujeito a restrições de ordem aduaneira, fiscal ou outras, nem a manipulações constantes da taxas de câmbio e de juro, garantindo, por isso, maior segurança aos investimentos.

Em segundo lugar, a união monetária permite uma melhor afectação de recursos, já que, face à fixação das taxas de câmbio, os comportamentos especulativos sobre a evolução dos preços relativos do capital deixam de existir. Nestas condições, aumenta o comércio de títulos de crédito dentro da união monetária e, por essa via, verifica-se um efeito semelhante ao de criação de comércio onde, portanto, há uma melhoria da afectação de recursos.

Em terceiro lugar, a criação de um fundo comum de reservas (em posse do Banco Central da União) permite economizar reservas externas, o que reduz a dependência face ao exterior. Isto acontece porque, havendo um fundo de reservas, é sempre possível financiar os défices de um

⁴³ Silva (1991), pág. 186.

determinado país em determinado momento. Ou seja, e porque não é credível pensar que todos os países integrados são deficitários num mesmo momento temporal, os membros excedentários financiariam automaticamente os deficitários, sem que se precisasse recorrer a reservas externas (de divisas estrangeiras).

Concluimos, portanto, que a integração económica, sobretudo à medida em que se vai tornando mais completa, traz vantagens económicas (e políticas) aos países envolvidos, quer no que respeita à afectação de recursos, quer no que respeita ao crescimento e estabilidade económica. No entanto, este processo acarreta, quase inevitavelmente, uma deficiente distribuição dos ganhos e perdas inerentes. Assim, alguns Estados membros (e, eventualmente, algumas regiões dentro de um mesmo País) sofrerão importantes custos com o processo de integração, se não houver uma política regional adequada, que evite estes desequilíbrios regionais e prossiga uma distribuição mais justa dos benefícios da integração.

Os desequilíbrios regionais são, evidentemente, anteriores ao processo de integração. Ou seja, mesmo antes da integração económica, existem já regiões (e países) mais desenvolvidas do que outras, regiões estas onde se concentram as actividades económicas, onde os níveis de rendimento, produtividade e emprego são elevados, onde os indicadores sociais são francamente positivos e onde os níveis de pobreza são baixos. Quando esta concentração de actividades económicas e sociais é muito grande, acabam por surgir regiões muito congestionadas, onde o desenvolvimento económico é contraproducente: a excessiva concentração de empresas e serviços, apesar dos elevados níveis de produção e emprego que permite alcançar, conduz a custos sociais importantes, à degradação do meio ambiente e da qualidade de vida, ao aumento da poluição, ao aparecimento de bairros de lata e ao agravar da criminalidade.

Contudo, e apesar destes desequilíbrios regionais serem, como se disse, anteriores à integração, este fenómeno poderá agravá-los grandemente, aumentando as diferenças entre os níveis de desenvolvimento económico, quer dos países membros em relação uns aos outros, quer das regiões de um mesmo país.

Por um lado, como já se fez referência, uma das consequências (dinâmicas) da integração económica é o aumento da concorrência dentro da (nova) grande região integrada. Só que, quando os desequilíbrios regionais são já muito marcantes antes deste processo de integração ter início, a concorrência virá, certamente, aumentar o fosso existente entre as regiões (eventualmente países) mais desenvolvidas e as economicamente mais debilitadas. Estas últimas, caracterizadas por uma economia essencialmente agrícola, um sector industrial fraco (e,

por vezes, obsoleto), infraestruturas pouco evoluídas, e uma enorme incapacidade de inovação, terão, evidentemente, muitas dificuldades em competir nos mesmos mercados com outras mais desenvolvidas, com maior poder de atracção e maior produtividade.

Portanto, e se não se desenvolver uma política regional adequada, a concorrência acabará por afastar os produtos dos países (regiões) economicamente mais pobres, sendo que estas deixam, inclusivamente, sobretudo à medida que se tende para um nível de integração mais completo, de poder utilizar alguns instrumentos no sentido de proteger as suas indústrias (e mesmo o sector agrícola), tais como as tarifas aduaneiras e as restrições quantitativas às importações, ou mesmo os subsídios às indústrias (particularmente às incipientes). Quando se atinge uma união económica e monetária, onde as taxas de câmbio das diversas moedas são fixas, ou existe mesmo uma moeda única, as regiões menos favorecidas vêem-se, ainda, impossibilitadas de utilizar determinados instrumentos de política económica (desvalorizações monetárias), para fazer face aos desequilíbrios externos e conseguir manter o nível de competitividade.

Note-se que, embora os países (regiões) deixem de poder utilizar, com uma integração económica crescente, os subsídios às indústrias como forma de protecção- por estes distorcerem, segundo a teoria ortodoxa, a livre circulação que se pretende num mercado integrado, pondo em causa a afectação óptima de recursos-, evidentemente que poderão sempre continuar a tomar medidas próprias no sentido de atrair o investimento estrangeiro, nomeadamente desenvolvendo os recursos fixos (infraestruturas, formação, etc.). Mais do que isso, os países podem mesmo ter que intervir, adoptando mecanismos como os subsídios à localização de indústrias em determinadas regiões, ainda que as suas políticas regionais nacionais venham a ser coordenadas pelas autoridades supranacionais⁴⁴.

Por outro lado, a integração económica, à medida em que se torna mais completa, passa pela eliminação das barreiras à livre circulação, para além dos produtos, também dos factores de produção- capital e trabalho. Assim, estes tendem a movimentar-se para os países (regiões) onde a taxa de crescimento da produtividade, e portanto também das suas remunerações (salários, no caso do factor trabalho; taxas de lucro e juros, no caso do factor capital), é superior. Mas, não por acaso, a produtividade e as remunerações dos factores de produção crescem mais e são mais elevadas precisamente nos países (regiões) mais desenvolvidos, onde a mão de obra é qualificada, existem economias de aglomeração, capacidade de inovação, infraestruturas mais desenvolvidas, e onde a informação se difunde a uma velocidade alucinante. Quando a integração económica pressupõe também uma igualização dos salários reais, estes movimentos

⁴⁴ Ou simplesmente “absorvidas” numa política regional comum.

de factores são ainda mais aliciantes, já que os trabalhadores deixam de sofrer de ilusão monetária, podendo mais facilmente comparar os seus salários, e exigir que eles se igualem, independentemente da taxa de produtividade, através de pressões sindicais organizadas, sob pena de se deslocarem das regiões menos favorecidas (economicamente) para as mais evoluídas.

Portanto, a integração provoca, ela mesma, uma maior concentração das actividades económicas nas regiões mais desenvolvidas, tornando-as congestionadas – com todos os problemas, essencialmente, sociais que isso poderá acarretar-, e arrastando as menos desenvolvidas para um “atraso” económico cada vez mais acentuado e perigoso, onde o sector industrial se torna ainda menos competitivo (muitas unidades industriais acabam mesmo por entrar em falência), o investimento é cada vez menos atraído, e o desemprego tende a aumentar.

Deste modo, será necessário levar a cabo uma política regional comum concreta (ou eventualmente a simples coordenação das políticas regionais dos vários Estados membros), a cargo das autoridades supranacionais, com o objectivo claro de diminuir, ou pelo menos não agravar, os desequilíbrios regionais existentes. Se assim não for, a própria integração poderá ser posta em causa, já que alguns países não aceitarão a marginalidade económica que a integração eventualmente possa provocar, e optarão por, num claro sinal de retrocesso, tornar a impor medidas proteccionistas, que lhes permitam voltar a concorrer no difícil mercado mundial. É, aliás, esta a principal razão que leva a que muitos autores afirmem que a integração económica só tem sentido e só é possível de concretizar entre economias com um nível de desenvolvimento não muito díspar.

Esta política regional tomará, naturalmente, contornos diferentes consoante o nível de integração que estiver em causa e, portanto, os problemas regionais a que importa fazer face. Não será, assim, a mesma em mercados comuns- onde existe livre circulação de factores de produção-, e em uniões aduaneiras- onde apenas é livre o mercado de bens-, já que, no primeiro caso, é fundamental tomar medidas que impeçam que as deslocações de capital e trabalho tomem dimensões demasiadas e, por via disso, tornem mais acentuadas as disparidades regionais em termos de rendimento, produtividade, ou mesmo em termos físicos. Em formas de integração mais completas, onde os países percam instrumentos de política económica que lhes permitam agir no sentido de manter o nível de competitividade (nomeadamente a desvalorização monetária), é ainda mais importante uma política regional marcante, para que o processo de integração não corra o sério risco de retrocesso. Nestes casos, como nota Robson, “pode então ser desejável a existência de políticas monetárias e financeiras comunitárias [mas]

regionalmente diferenciadas até que os Estados Membros se tenham deslocado para um ciclo comum (...)"⁴⁵.

Para evitar desequilíbrios regionais graves, poderá mesmo ser necessário estabelecer uma política regional a nível do bloco integrado, que implique uma intervenção positiva das autoridades supranacionais para reduzir as distorções provocadas pelas forças do mercado. Apesar desta ser uma solução não aceitável do ponto de vista da teoria ortodoxa (que privilegia o mercado livre), ela é extremamente importante em zonas de integração regional. Prova disso é que o próprio Tratado de Roma (que institui a CEE), mesmo dizendo que os auxílios estatais que distorcem a concorrência são incompatíveis com a formação de um mercado único, reconhece a importância dessas medidas, em alguns casos, em que o objectivo é promover uma política regional justa.

Concluimos, que a integração económica traz evidentes benefícios- que exigem uma política regional segura para garantir a sua distribuição justa-, à custa obviamente de alguma perda de autonomia em termos de política económica dos Governos Nacionais, sobretudo nas formas de integração que exigem maior compromisso e unificação de políticas entre os países membros. Importa, assim, analisar bem estas vantagens e desvantagens, pensando também, para além dos aspectos económicos, nas questões político-estratégicas e sócio-culturais, para que se possa verificar se as primeiras compensam ou não as segundas.

Uma vez mais se recorda que, cada caso é um caso e as generalizações são tão difíceis quanto incorrectas. Contudo, no nosso ponto de vista, os países terão quase sempre muito mais a ganhar do que a perder com a integração regional, sobretudo, atendendo ao crescente processo de globalização e interdependência económica a que vimos assistindo. Neste contexto, quem quiser ficar de fora deste processo, isolar-se-á, com todas as consequências económicas e políticas que isso acarreta.

2.- IMPORTÂNCIA DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA PARA OS PAÍSES EM VIAS DE DESENVOLVIMENTO (PVD'S)

Vimos já, por um lado, as vantagens (económicas) de que os países poderão gozar ao integrar blocos regionais, e, por outro lado, as potenciais desvantagens que esse processo de integração lhes poderá causar.

Contudo, toda a análise, feita numa primeira fase recorrendo à teoria ortodoxa (estática) das uniões aduaneiras, tem por base os países desenvolvidos, particularmente os da Europa

⁴⁵ Robson (1985), pág. 183.

Ocidental que representam, sem dúvida, o melhor e mais acabado exemplo de integração económica.

Ora, as condições económico-sociais dos países em vias de desenvolvimento (PVD'S) são, em diversos aspectos, totalmente diferentes das dos países industrializados, pelo que o processo de integração económica deverá ser visto, para estes, numa óptica também diferente, à luz não apenas (ou não de todo) da afectação (ótima) de recursos existentes, recorrendo em primeira instância aos inevitáveis conceitos de criação e desvio de comércio introduzidos por Viner, mas também (e sobretudo) à luz de outros objectivos, de crescimento/desenvolvimento económico-por natureza, de longo prazo. Assim, os efeitos dinâmicos da integração têm para os PVD'S uma importância acrescida.

Na verdade, o estudo desenvolvido permitiu concluir que, à partida, um agrupamento regional teria tendência a originar criação de comércio (estática) quando o comércio externo dos futuros países membros é relativamente pouco quando comparado com a produção interna, e quando a maioria das trocas comerciais dos países em causa é realizada, antes da integração ter lugar, essencialmente com futuros parceiros comerciais. Esta criação de comércio seria uma das grandes vantagens económicas do processo de integração e, portanto, uma das principais razões que levariam os países a optar por esta via.

Podemos facilmente ver que, precisamente, as condições favoráveis à criação de comércio (e, portanto, desfavoráveis ao desvio de comércio) são inexistentes em países em vias de desenvolvimento. Nestes, o nível de produção interna é relativamente baixo, sendo o comércio externo extremamente importante- exportações de matérias-primas e importações de bens finais ou intermediários- e desenvolvido essencialmente com países industrializados. Ou seja, nos PVD'S, segundo a teoria ortodoxa, haveria todas as condições para que uma eventual integração económica originasse desvio de comércio e fosse, por isso, prejudicial em termos de afectação de recursos existentes e de bem estar.

Contudo, para estes países, as potenciais vantagens da integração não deverão ser vistas com base na afectação (ótima) de recursos existentes (uma análise claramente estática), mas sim, como se disse, com base noutros critérios, nomeadamente, nos benefícios dinâmicos da integração. Assim, encontramos “(...) as razões para a integração económica dos PVD'S (...) nos efeitos que a criação de mercados regionais tem sobre esses PVD'S, quer através das maiores oportunidades de investimento (interno e estrangeiro) que eles proporcionam, quer pela inevitável necessidade de mobilizar recursos disponíveis (ou potenciais) que, a prazo, a nova situação implica”⁴⁶. Portanto, para estes países a integração poderá estimular o crescimento

⁴⁶ Torres (1995-96), pág. 199-200.

económico, por lhes permitir ultrapassar determinados problemas concretos que afectam as suas economias.

Desde logo, a integração económica representa um alargamento do mercado interno, possibilitando fazer face a uma das maiores dificuldades dos países em vias de desenvolvimento, precisamente a estreiteza dos seus mercados domésticos, quer em dimensão, quer em termos de poder de compra. A integração oferece, assim, a possibilidade quer de viabilizar o desenvolvimento de determinadas indústrias que o reduzido mercado interno impossibilita, quer de produzir a uma escala superior, podendo reduzir os custos e libertar recursos para potenciais investimentos lucrativos.

Porém, este processo poderá não ser automático. É que, nos PVD'S, o nível de rendimento da grande maioria da população é extremamente reduzido, pelo que o seu poder de compra também o é. É, por isso, perfeitamente natural que os rendimentos sejam quase totalmente despendidos na aquisição de bens de consumo primários, ou outros bens de primeira necessidade, e não em manufacturas. Deste modo, o facto de se removerem as tarifas alfandegárias ao comércio, não significa que o mercado de manufacturas automaticamente se alargue, porque os consumidores poderão não ter capacidade para procurar esses bens.

Por outro lado, naturalmente que apenas se poderá aumentar a produção se houver capacidade para produzir, para além do problema da dimensão do mercado. Este é um ponto fulcral. Na grande parte dos PVD'S, o sector primário é o principal sector, quer em termos de peso no PIB, quer em termos de produção para exportar (a maioria dos bens exportados são bens primários), quer mesmo em termos de mão de obra empregue. No entanto, a agricultura é extremamente rudimentar, na maioria destes países, pelo que o facto do mercado se alargar com a integração não significa, automaticamente, que a oferta de produtos agrícolas cresça também. Na verdade, o que acontece muitas vezes é que, face ao aumento da procura, os países são obrigados a importar os bens em que são tradicionais exportadores, dada a ineficiência do sector.

É necessário, por isso, desenvolver o sector industrial, quer as indústrias existentes- que poderão agora beneficiar de economias de escala- quer novas unidades industriais, ainda não estabelecidas nas regiões em causa.

Ora a integração dos mercados é fundamental para alcançar esse objectivo de promoção da industrialização, ainda muito incipiente nestes países. Sem ela, os países, com mercados internos muito reduzidos, continuam a não ter capacidade para produzir a baixos custos, o que resulta inevitavelmente num aumento de preços a pagar pelos consumidores, e numa enorme

incapacidade para competir no mercado mundial. A tendência será, então, a de proteger as indústrias nacionais das importações estrangeiras - estratégia de substituição de importações-, tornando-as ineficientes. Por outro lado, sem a integração regional, os países de uma mesma região, sobretudo se têm estruturas produtivas e recursos semelhantes, tendem a desenvolver as mesmas unidades industriais e a competir entre si, ao invés de procurarem uma cooperação intra-regional. Mas, deste modo, as indústrias, instaladas em diversos países vizinhos, não conseguem produzir a larga escala e ser competitivas- porque estão demasiado protegidas e o mercado interno é limitado- e verifica-se, simultaneamente, um enorme desperdício de recursos ao nível regional.

Portanto, o desenvolvimento industrial (coordenado) só é efectivamente possível com a integração e com o alargamento do mercado interno que lhe está associada, permitindo aproveitar economias de escala- produzindo maiores quantidades (para o mercado interno alargado e para exportação) a menores custos-, poupar divisas⁴⁷- através de alguma substituição de importações (à escala regional) e promoção de exportações⁴⁸-, bem como empregar os recursos disponíveis em sectores produtivos.

Assim, os PVD'S integrados deverão especializar-se nas indústrias nas quais têm vantagens comparativas, para que, à escala regional, seja possível substituir um importante número de importações por produção interna- estratégia regional de substituição de importações. A tendência seria, então, a de criar indústrias de grande dimensão que, concentradas em determinados espaços económicos (países membros) produzam para toda a região integrada.

No entanto, esta questão da identificação das indústrias nas quais se devem especializar é muito complexa, dado que os recursos existentes nestes países são, não raras vezes, muito semelhantes, pelo que não é a dotação de factores que cria as vantagens comparativas.

Por isso, a especialização, nomeadamente a resposta à questão que empresas se devem localizar em que países membros, terá que ser alvo de uma negociação entre todos os Estados integrados, e não deve, por isso, ser resolvida pelo livre funcionamento do mercado. Só que a preferência dos investidores é essencial e pode, em última análise, anular a solução negociada. Ou seja, os Governos dos diversos PVD'S integrados poderão até chegar a acordos quanto à implementação

⁴⁷ Assim, poder-se-á ultrapassar um outro problema grave destas economias: a carência de divisas estrangeiras, a que estão inerentes as enormes dificuldades de importação de bens do exterior.

⁴⁸ A *substituição de importações* mesmo à escala regional deverá sempre ser vista como um processo de transição, durante o qual as empresas gozarão de algum protecção ao exterior, para que se possam criar as bases necessárias ao seu desenvolvimento (nomeadamente em termos de aprendizagem). No entanto, o objectivo final de instalação de indústrias (à escala nacional e regional) viradas para a exportação e capazes de concorrer no mercado internacional, nunca deverá perder-se de vista.

geográfica das indústrias, mas terão que contar com a vontade dos investidores em investir nesse local.

É natural que este processo provoque uma inaceitável distribuição dos benefícios da integração (e da especialização), com uma tendência clara para a concentração das actividades económicas nos países mais desenvolvidos de entre os que integram a região, por gozarem de melhores infraestruturas, melhores redes de transporte, etc. Assim, nesses países mais desenvolvidos, aumentaria a produção, o emprego, a poupança de divisas, o crescimento económico, enquanto que os mais pobres se afastariam cada vez mais, agravando o fosso existente entre eles.

Então, para fazer face a este problema, os Estados integrados deverão tomar medidas no sentido de tornar as localizações escolhidas atractivas, mesmo que se trate de zonas periféricas, e no sentido de distribuir de forma aceitável os ganhos da especialização. Entre estas medidas encontram-se algumas que, segundo a teoria ortodoxa, seriam incompatíveis com o processo de integração por distorcerem o livre funcionamento do mercado, mas que, no caso particular dos PVD'S, assumem uma importância grande: compensações fiscais (transferências orçamentais dos países que mais beneficiam com a integração para os que menos ganham com o processo), subsídios, incentivos e isenções fiscais (para atrair as indústrias para determinadas localizações, nomeadamente para os países menos desenvolvidos e regiões menos centrais), manutenção de protecção às indústrias (impostos aduaneiros e contingentes às importações).

Muitas vezes, para evitar o agravamento dos desequilíbrios regionais, e para atrair investimentos para o seu território, os países menos avançados da região integrada poderão gozar de determinadas vantagens relativas à protecção industrial, nomeadamente continuarem, por períodos de tempo determinados e considerados fundamentais, a impor direitos alfandegários sobre o comércio intra-regional de algumas mercadorias. Assim, o desenvolvimento industrial e a própria evolução da integração económica serão acompanhados, numa primeira fase, por algumas medidas proteccionistas que, no fundo, este processo tenderá a eliminar. Ou seja, se é verdade que a protecção industrial, sob a forma de impostos aduaneiros, pode aumentar os desequilíbrios regionais, também o é que, em certas situações, ela funciona, exactamente, como medida correctora, no sentido de permitir que os países economicamente menos desenvolvidos da região integrada se protejam, enquanto se procuram desenvolver. Estes mecanismos proteccionistas (temporários) são ainda mais relevantes para os países que dependiam, antes da integração, em demasia das receitas aduaneiras⁴⁹.

⁴⁹ Por vezes, as reduções tarifárias tornam-se, mesmo, impossíveis, sobretudo quando os países em causa têm balanças de pagamentos permanentemente negativas.

Note-se que a promoção das trocas intra-regionais e a concentração de determinadas indústrias, que produzem para toda a região, em determinados países, exigem, logicamente, que se desenvolvam as infraestruturas, nomeadamente de transportes e comunicações (até porque, por vezes, os custos de transporte dentro da zona integrada são demasiado elevados), de modo a permitir que os benefícios da integração (e da especialização) se distribuam por todos os membros, sem se agravarem os desequilíbrios regionais. Até porque, compreensivelmente, nenhum investidor estará interessado em locais de difícil acesso ou que se encontrem isolados dos mercados de escoamento dos produtos e fornecimento das matérias primas. O desenvolvimento das infraestruturas que ligam os PVD'S é ainda mais urgente, dado o estado de imenso atraso em que, na sua maioria, se encontram, fruto de uma aposta, durante anos, na promoção das infraestruturas de ligação ao mundo desenvolvido, já que é precisamente com os países industrializados, porventura até de outros continentes, que as trocas comerciais se realizam preferencialmente, na ausência de integração regional.

Evidentemente que, no caso de não se tratar (da criação) de indústrias novas- que se pretendem, através de uma base negocial, que produzam para toda a região-, mas sim de outras já existentes, a questão principal não é a negociação entre os Estados membros, com vista à sua localização em locais determinados, promovendo assim a especialização. Nestas situações, as indústrias já se encontram localizadas em certos países da região, pelo que o importante é estabelecer acordos que visem a racionalização da actividade produtiva dos países membros, especializando-se estes nas indústrias nas quais têm maiores vantagens comparativas, agora que lhes é permitido aproveitar economias de escala, produzindo para um mercado mais vasto, reduzindo os custos. Nestes casos não está, no entanto, em causa a eliminação de indústrias já existentes em determinados países. Como nota Silva (1991), “(...) o processo desejável para os países industrializados (desaparecimento de indústrias nos países onde são menos eficientes) é indesejável entre os PVD'S”⁵⁰.

Uma outra vantagem da Integração Regional para os PVD'S é o facto de lhes garantir uma maior estabilidade económica (sobretudo em formas de integração mais completas), o que, para além de tornar a região menos dependente dos mercados internacionais, lhe permitirá atrair investimento estrangeiro, com todas as vantagens daí resultantes (nomeadamente o acesso a novas tecnologias e *savoir faire*, e a criação de novos postos de trabalho). Mais ainda, a integração regional possibilita aos países melhorarem os seus termos de troca em relação ao resto do mundo (já que, ao aumentarem as exportações - como resultado do alargamento do

⁵⁰ Silva (1991), pág. 83

mercado e aproveitamento de economias de escala -, passam a ter maior influência nos preços dos seus produtos nos mercados internacionais, o que, paralelamente, reduz a sua dependência externa). Esta é, aliás, uma questão essencial - na medida em que funciona como um motor do desenvolvimento destes países fortemente dependentes das flutuações dos preços mundiais dos seus escassos bens de exportação, e com economias financeira, técnica e tecnologicamente muito pobres -, apesar de ignorada pela teoria ortodoxa das uniões aduaneiras.

Particularmente relevante no estudo da Integração Regional entre PVD'S e na crítica à teoria ortodoxa para a sua explicação, é o trabalho desenvolvido por Cooper e Massell⁵¹. Contrariando a ideia de que o comércio livre é sempre preferível, afirmam, estes autores, que “o mero facto de existir protecção pré-união sugere que o comércio livre não é visto como desejável por muitos países, nomeadamente pela maioria dos países menos desenvolvidos”⁵².

O principal objectivo da integração económica entre estes países é, mais do que a afectação óptima de recursos existentes, promover o desenvolvimento industrial e consegui-lo de forma mais eficiente do que a protecção aduaneira unilateral permite. Na realidade, muitos PVD'S recorrem a mecanismos de protecção, para fins económicos, nomeadamente para proteger as suas indústrias. Ora, o que Cooper e Massell advogam é que é possível alcançar os mesmos objectivos (e, entre eles, a produção industrial) substituindo a tradicional política aduaneira unilateral (não preferencial) pela adesão a uma União Aduaneira, e com maior racionalidade económica (ou seja, de forma mais eficiente, menos onerosa). Nesta perspectiva, a produção industrial é vista como um “bem público” que justifica medidas proteccionistas.

Aliás, esta ideia é partilhada por Torres, que defende que “no caso dos PED, o fundamento da união aduaneira é menos o movimento em direcção ao comércio livre do que a protecção que a integração regional assegura em relação ao exterior, da qual se espera a criação de um mercado mais vasto susceptível de favorecer a industrialização por substituição de importações (...)”⁵³.

O nível de produção industrial dos países integrados (e a sua composição) dependerá da PEC escolhida⁵⁴ para cada bem, que assume um papel preponderante como instrumento de política económica.

Estes autores concluem, assim, que, se a produção industrial é uma das principais razões que conduzem à adesão de PVD'S a blocos regionais, então, mesmo quando a Integração Regional se revela desviadora de comércio (no sentido clássico do termo), ela poderá ser benéfica. Isto

⁵¹ Cooper e Massell (1965)

⁵² *Ibidem*, pág. 462

⁵³ V. Torres (1995-96), pág. 202-203

porque, numa situação de desvio de comércio, a produção externa (importada) é substituída por produção interna (de um dos parceiros integrados), pelo que, apesar de se verificar uma redução de rendimento⁵⁵, a produção industrial expande-se. Esta conclusão contrária, deste modo, a teoria ortodoxa das uniões aduaneiras.

Para além das vantagens puramente económicas, este processo permite aos PVD'S aumentarem o seu poder negocial, económica e politicamente, em futuras relações externas.

Concluimos, portanto, que, embora a integração económica entre os PVD'S não possa ser vista à luz da teoria ortodoxa- como um passo no sentido do comércio livre generalizado, onde a questão principal é a afectação de recursos existentes e o bem estar (pelo que os ganhos/perdas do processo são avaliados com base nos conceitos estáticos de criação e desvio de comércio)-, a verdade é que ela se afigura essencial para o desenvolvimento destes países, quer económica quer politicamente. Neste sentido, a integração deverá ser analisada com base nas vantagens em termos de crescimento económico (ou será antes da saída do fosso económico?) que poderá trazer para as economias dos PVD'S. As “técnicas” de integração não passarão, assim, necessariamente, pela liberalização rápida e total das trocas comerciais dentro da zona, mas sim por acordos/negociações entre todos os países membros, com vista quer à localização de novas indústrias, quer à racionalização da actividade produtiva existente, para que se possam promover a especialização e o desenvolvimento económico e, paralelamente, evitar desequilíbrios regionais indesejáveis. Particularmente, poderão continuar a existir, mesmo, algumas medidas proteccionistas ao comércio intra-regional⁵⁶, ainda que temporárias.

Apesar da enorme importância da integração económica regional para os PVD'S, na verdade ela tem encontrado muitos obstáculos, de ordem económica e política, alguns deles extremamente difíceis de ultrapassar. Entre estes obstáculos resumimos quatro a que fizemos já, de algum modo, referência, e para os quais Charles P. Kindleberger⁵⁷ chamou a atenção: as relativamente escassas relações comerciais entre países do Sul quando comparadas com as que se desenvolvem entre países em vias de desenvolvimento e países desenvolvidos, o que pode prejudicar o processo de integração; as dificuldades nas negociações sobre que países vão produzir o quê, na perspectiva de se produzirem novos bens na região integrada; as dificuldades

⁵⁴ Cooper e Massell (1965) sugerem que os países deverão acordar a *tarifa quasi-pareto-optimal*, capaz de proteger, em cada país, as indústrias mais eficientes. V. pág. 469

⁵⁵ Porque está em causa, no desvio de comércio, a substituição de uma fonte de produção mais barata (Resto do Mundo) por uma mais cara (um qualquer país parceiro).

⁵⁶ Nienhaus (1987)

⁵⁷ Citado por Torres (1995-96), pág. 197-198

inerentes à remoção das barreiras ao comércio, sobretudo no caso de países tradicionalmente deficitários; e o enorme problema associado à distribuição regional dos ganhos e perdas da integração. A estes obstáculos deverão, evidentemente, acrescentar-se outros, de cariz político, como a incompatibilidade entre diferentes sistemas políticos existentes nos países em causa.

3.- INTEGRAÇÃO REGIONAL VS GLOBALIZAÇÃO: COMPATIBILIDADES E INCOMPATIBILIDADES

A Integração Regional, como via para o desenvolvimento económico, por natureza de longo prazo, é possível e desejável- face a todas as vantagens descritas anteriormente, apesar da previsível perda de instrumentos de política económica por parte dos Governos Nacionais-, mesmo entre países em vias de desenvolvimento, e mesmo em coexistência com o complexo e crescente fenómeno da globalização a que vimos assistindo, particularmente desde os finais do século passado.

Contudo, ela é também apontada como um retrocesso da própria globalização sendo, nesse sentido, contrária àquela e impossível de ter êxito num Mundo cada vez mais globalizado.

Neste ponto propomos discutir, resumidamente, as compatibilidades e incompatibilidades destes dois processos.

O período pós- II GGM foi marcado pelo aparecimento daquela que ficou designada como a *primeira vaga de regionalismo*. Pressuponha-se, então, que os blocos regionais, que começavam a surgir, eram compatíveis com os acordos multilaterais no âmbito do GATT, “(...) não havendo, na prática, contradição entre as duas vias”⁵⁸. Enquanto que na Europa Ocidental a CEE se desenvolvia sem nunca pôr em causa as relações políticas e económicas com o exterior, as medidas liberais saídas das negociações do GATT tornavam o Mundo mais estreito, onde as fronteiras se começavam a apagar, caminhando a passos largos para a livre troca de bens. Ao mesmo tempo, nos países do Sul apareciam os primeiros agrupamentos regionais, ainda que sem grande sucesso prático.

É com este cenário, algo desolador em termos de integração regional envolvendo os países em vias de desenvolvimento, que chegamos aos anos 70/80, altura em que se dá uma viragem total na percepção da compatibilização/incompatibilização dos fenómenos da regionalização e da globalização. A criação de blocos regionais começa a ser vista, nas instâncias internacionais pró-liberais, como o GATT (actual OMC), como um entrave à integração da economia mundial,

⁵⁸ Torres (1995-96)

nomeadamente por se basear na discriminação relativamente a países terceiros, enquanto que o GATT defende a não discriminação, acreditando que essa é a forma de incrementar as trocas comerciais a nível mundial e conseguir um crescimento económico equitativo. Os blocos regionais, ao se revelarem discriminatórios face a países não membros, violam o princípio da Nação Mais Favorecida, segundo o qual não deverá haver qualquer comportamento discriminatório.

É o tempo da crescente desarmonia entre a regionalização e o multilateralismo. A formação de zonas regionais sofre, então, algum descrédito, face ao crescente desenvolvimento das negociações, no seio do GATT, para o desmantelamento total das barreiras ao comércio e para a integração global da economia mundial.

Contudo, no final dos anos 80, surge a *segunda vaga de regionalismo*- ou *novo regionalismo*, como ficou conhecido-, marcada pelo desenvolvimento dos blocos económicos regionais no mundo industrializado (particularmente na Europa, onde a CEE dá lugar à União Europeia, que é já um Mercado Único) e pelo entusiasmo acrescido nos Países do Sul, e paralelamente pelas cada vez mais complicadas negociações multilaterais no âmbito do GATT.

Apesar da liberalização económica ter ganho um peso importante, a regionalização está também, cada vez mais, a suscitar o interesse dos teóricos internacionais. Parece, assim, como o demonstra a experiência Europeia, que o multilateralismo e o desenvolvimento dos acordos de integração regional não são antagónicos e podem coexistir com sucesso.

No entanto, esta é ainda uma discussão acesa: será a integração regional um obstáculo à liberalização plena e interdependência das economias à escala mundial? E, a ser assim, qual a melhor via para o desenvolvimento económico? A resposta não é consensual.

No nosso ponto de vista, contudo, estes não são, na realidade, fenómenos contraditórios, “(...) desde que a integração regional não seja vista como um fim em si, mas como uma etapa de transição para um multilateralismo pleno”⁵⁹.

Exactamente porque se vive uma era marcada pela globalização a todos os níveis- incluindo o económico-, onde as fronteiras nacionais deixaram de fazer sentido, a regionalização torna-se fundamental, essencialmente para os países em vias de desenvolvimento, pelas razões expostas no ponto anterior e que se prendem, essencialmente, com a falta de complementaridade dessas economias, com a escassez de divisas, com a estreiteza dos mercados internos, com a falta de poupança interna e investimentos estrangeiros e com a falta de condições (nomeadamente em termos de infraestruturas e segurança) capazes de os atrair. Sem Integração Regional, a abertura

⁵⁹ Torres (1995-96), pág. 215

destas economias, com as características descritas, seria insustentável, já que não teriam capacidade para competir nos mercados mundiais, sobretudo atendendo a que os bens em que tradicionalmente tinham vantagens comparativas são agora “produzidos em laboratório” pelo mundo industrializado (é o resultado da chamada terceira revolução industrial). Assim, a criação e desenvolvimento de blocos regionais seria um meio de tornar estas economias mais fortes (desenvolvendo na verdade uma *economia regional* forte) do ponto de vista competitivo, e até de promover a sua industrialização, para que possam, posteriormente, enfrentar as condições inicialmente desvantajosas da economia mundial.

Portanto, não existe incompatibilidade entre estes dois processos, pelo contrário, a integração regional é ainda mais importante, para os países do Sul, porque a globalização e a liberalização económica estão em desenvolvimento alucinante.

A integração regional é, assim, um meio e não um fim em si mesmo, para que as economias se tornem mais fortes e capazes de enfrentar os desafios da globalização e do mundo multilateral, sendo mesmo reconhecida pelo artigo n.º XXIV do GATT (actual OMC)- que “(...) reconhece há muito o interesse de uma integração mais estreita das economias nacionais e permite que os agrupamentos regionais tenham acesso à regra geral de tratamento da Nação Mais Favorecida, impondo apenas, como única condição, que tais acordos, ao facilitarem o comércio entre os países interessados, não criem obstáculos ao comércio com os restantes países”⁶⁰. Ou seja, este artigo XXIV permite a formação de blocos regionais desde que se respeitem duas condições: “que os acordos não aumentem os direitos aduaneiros ou não possuam regulamentações mais restritivas para os países terceiros; que os acordos devem eliminar os obstáculos às trocas entre os países membros para ‘o essencial das trocas comerciais’ do seu comércio mútuo”⁶¹. À custa do uso deste artigo, os países membros da OMC têm vindo a integrar blocos regionais⁶², sem que isso ponha em causa a sua condição de membros efectivos daquela organização.

De facto, a maior prova de que estes dois fenómenos – globalização e regionalização – são compatíveis é a existência de diversos agrupamentos regionais numa época marcada pela crescente globalização das economias. A criação destes agrupamentos regionais, um pouco por todo o mundo, vem mostrar que, apesar das consequências nefastas que porventura estes podem trazer aos países integrantes, na realidade as vantagens são muito aliciantes, quer no mundo desenvolvido do Ocidente, quer nos chamados países em vias de desenvolvimento.

⁶⁰ Ibidem, pág. 215-216

⁶¹ Medeiros (1998)

⁶² Actualmente, a quase totalidade dos membros da OMC aderiram a uma ou várias organizações regionais, algumas delas mesmo de carácter mais complexo que uma União Aduaneira.

II PARTE: A ECONOMIA E SOCIEDADE TIMORENSE: EVOLUÇÃO, ESTADO ACTUAL E PERSPECTIVAS

Na primeira parte deste estudo analisámos a teoria da integração económica internacional e as suas vantagens e desvantagens para os países envolvidos (e em particular quando se trata de países em vias de desenvolvimento), nesta era marcada pelo fenómeno da globalização e do liberalismo económico.

Nesta segunda parte procuraremos caracterizar a economia e a sociedade do mais recente país do Mundo- Timor Leste -, também ele um PVD, numa perspectiva histórica, analisando a sua evolução, estado actual e perspectivas, e sem deixar de ter em linha de conta o seu enquadramento internacional, para que, na terceira e última fase deste trabalho, e após um estudo das organizações económicas regionais que nos pareçam pertinentes (ASEAN e o Grupo dos Países ACP), possamos discutir a sua integração económica.

1.- CONTEXTO ECONÓMICO E SÓCIO-CULTURAL

1.1.- RESENHA HISTÓRICA DA ECONOMIA TIMORENSE: EVOLUÇÃO⁶³

Nos finais do século XIX, a economia timorense caracterizava-se essencialmente por uma agricultura de subsistência, sendo o comércio de madeira sândalo a principal actividade económica. O sândalo de Timor, com elevado valor económico, era então intensivamente explorado pelas potências coloniais, dadas as receitas de exportação que permitia obter. No entanto, face a esta sobre - exploração, e na tentativa de proteger as reservas existentes, o corte de árvores de sândalo e a sua exportação são oficialmente proibidas num espaço de tempo demasiado curto.

A plantação do café assume, assim, papel de destaque na economia timorense. O café torna-se, sobretudo a partir de 1925- quando se introduzem os viveiros- o principal bem produzido e exportado, de tal modo que, entre 1925 e 1950, a economia timorense dependia quase exclusivamente das receitas de exportação deste bem. A partir dessa altura, o leque de

⁶³ No texto conjunto “Economic viability of East Timor revisited-Outlook for 21st Century”, 1999, João Mariano Saldanha e Hélder da Costa distinguem, na história económica de Timor Leste do século XX até ao referendo de Agosto de 1999, quatro períodos: período da *economia de plantação* (1900-1960); período da *economia ética* (1960-1975); período da *economia de guerra* (1975-1980); e período do *desenvolvimento incerto* (a partir de 1980 até 1999). Um quinto período, que compreende a fase pós-referendo mas anterior à independência, é acrescentado no Relatório do Desenvolvimento Humano de Timor-Leste 2002 (PNUD): o período da *economia de ‘bolha’* (2000-2002). Este ponto segue de perto o texto e Relatório citados, bem como os Relatórios desenvolvidos na área económica pelo ISEG/UTL, no âmbito do projecto “Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL)”, coordenado pelo GERTIL, e dos quais fui colaboradora.

exportações do país alarga-se ligeiramente, passando a incluir, para além do café, essencialmente a copra e a borracha⁶⁴.

No entanto, a agricultura- o principal sector económico⁶⁵- era essencialmente de subsistência, sendo que as populações locais trabalhavam a terra, essencialmente para garantir a sua auto suficiência alimentar. Depois, eram exploradas (trabalhavam nas plantações sem serem remuneradas, sendo o seu próprio alimento a única recompensa), nomeadamente na cultura de café, coco e borracha, pela Administração colonial, com vista ao desenvolvimento da actividade comercial.

Os principais compradores dos bens timorenses eram, nos anos 50, para além de Portugal, outros países europeus (Holanda, Alemanha e Dinamarca) e não europeus (Malásia, a Austrália, Hong Kong, Macau, Moçambique e Estados Unidos da América)⁶⁶, o que mostra que a dependência económica relativamente à metrópole não era demasiado significativa (pelo menos não tanto como noutros casos). A Malásia, aliás, destaca-se por ser o principal, e quase exclusivo, destino das exportações timorenses de borracha⁶⁷. Porém, as receitas de exportação revertiam, como é próprio em sistemas coloniais, directamente para a potência colonial, Portugal.

As importações, por seu lado, assumiam outra natureza que não (ou não apenas) a agrícola. Entre os principais bens importados, durante este período, encontram-se alguns bens alimentares (essencialmente bebidas e farináceos), fios e tecidos, combustíveis e lubrificantes, veículos, tabaco, maquinaria e manufacturas diversas⁶⁸. As origens destes bens, uma vez mais, não se resumiam à metrópole⁶⁹, apesar de, neste caso, Portugal assumir, efectivamente, o principal papel.

Dá-se, entretanto, início ao estudo dos recursos (naturais) do território. Chega-se, então, à conclusão de que o país possui, para além dos bens agrícolas de valor económico importante (como o café), ouro, minerais e crude (no Mar de Timor).

⁶⁴ Ver Quadro n.º11, em anexo.

⁶⁵ Apesar do Plano de Fomento aplicado nos anos 50, a transformação estrutural quase não se verifica. Como se nota pelo Quadro n.º1, em anexo, a agricultura continua a ser a principal actividade económica, enquanto que o sector dos serviços e o da Banca e instituições financeiras diminuem o seu peso.

⁶⁶ Ver Quadro n.º22, em anexo

⁶⁷ Felgas (1956), pág. 514

⁶⁸ *Idem*

⁶⁹ Ver Quadro n.º23, em anexo

A partir dos anos 60, Portugal inicia um processo de desenvolvimento da economia timorense⁷⁰ e da melhoria do bem estar das populações locais, através da criação de infraestruturas (incluindo as de transporte e comunicação), criação de instituições financeiras, promoção do comércio, desenvolvimento dos sectores económicos (nomeadamente da agricultura), aposta nos sectores sociais (particularmente na educação e saúde). Como resultado, o PIB per capita e o volume de comércio conheceram, durante os anos 60 e até meados da década seguinte, aumentos muito significativos. No entanto, as importações continuaram a exceder as exportações, quer em termos de volume quer de valor, pelo que, apesar das receitas de exportação, a balança comercial continuava a ser deficitária⁷¹. Mais do que isso, o país continuou a depender das exportações de bens agrícolas (café, copra, borracha, a se juntam, agora, outros bens como a cera e o cacau⁷²), vulneráveis às flutuações dos preços nos mercados internacionais.

As importações eram essencialmente de produtos químicos e farmacêuticos, materiais de construção, veículos (automóveis, tractores), combustíveis, tecidos, máquinas e aparelhos⁷³.

O conjunto dos principais parceiros comerciais mostra que Timor começa a tornar-se ainda menos dependente da então potência colonial e a reforçar as relações comerciais com outros países- essencialmente europeus e asiáticos⁷⁴.

A agricultura continuava, no entanto, a ser uma actividade essencialmente de subsistência. Ainda assim, a aposta clara da Administração colonial no desenvolvimento deste sector (o mais importante em Timor) - através do cultivo de novas terras (nomeadamente de arroz), da introdução de novas sementes (cacau, canela, etc) e do desenvolvimento do sistema de irrigação - veio aumentar a produção de alguns dos principais elementos da dieta alimentar da população local, nomeadamente de arroz⁷⁵. Desenvolve-se ainda a actividade pecuária⁷⁶ e inicia-se um processo de efectiva exploração dos recursos naturais do país (particularmente o crude e o gás natural), por parte de empresas multinacionais estrangeiras.

O sector secundário, por seu lado, quase se limitava à indústria extractiva⁷⁷, sendo que as indústrias transformadoras eram praticamente artesanais e tinham pouca expressão económica⁷⁸.

⁷⁰ Como nota J.M. Saldanha (Saldanha (1994)), as razões que levaram Portugal a preocupar-se com o bem estar das populações, a partir da década de 60, prenderam-se com o início dos movimentos de independência nas então colónias portuguesas em África e com o condenamento do país nos fóruns internacionais, face ao alegado mau tratamento nas colónias.

⁷¹ Ver Quadro n.º8, em anexo.

⁷² Ver Quadro n.º11, em anexo

⁷³ Agência Geral do Ultramar (1965), pág. 92

⁷⁴ Ver Quadro n.º24, em anexo

⁷⁵ Ver Quadro n.º 27, em anexo.

⁷⁶ Ver Quadro n.º31, em anexo, sobre a evolução do número de cabeças de gado em Timor.

⁷⁷ Ver Quadro n.º1, em anexo.

Este período foi, ainda, marcado pela construção de diversos edifícios, estradas e outras infraestruturas, onde se destaca o aeroporto de Baucau, que veio permitir o desenvolvimento do turismo, particularmente a partir dos anos 70, o que se reflectiu também numa nova fonte de receitas para Timor. No domínio dos sectores sociais, há que realçar o investimento realizado na área da educação, particularmente no ensino primário e básico, onde o número de estudantes cresceu de modo muito significativo.

No entanto, em 1975 (e nos anos que se seguiram), com a ocupação pela Indonésia, Timor sofre uma importante reversão do processo de desenvolvimento já iniciado. Para além das infraestruturas (em grande parte destruídas), as principais actividades económicas (agricultura, pecuária e comércio) são fortemente abaladas. Ao mesmo tempo, perdem-se milhares de vidas humanas.

A partir de 1980, o Governo Indonésio toma medidas no sentido de reconstruir o território timorense, devastado pela guerra, e promover o crescimento económico. O PIB cresceu, então, de forma significativa⁷⁹ e muitas infraestruturas (nomeadamente edifícios, vias de comunicação, infraestruturas sociais e agrícolas) foram reconstruídas ou melhoradas, ao mesmo tempo que se investiu na educação e na saúde.

A agricultura, essencialmente de subsistência, continuava a ser a principal actividade económica⁸⁰. Durante este período a produção agrícola para consumo interno (particularmente de arroz e milho) aumentou substancialmente⁸¹, para o que contribuiu o investimento público realizado (novas tecnologias no sistema de irrigação, novas sementes introduzidas, abertura de novas terras para cultivo, utilização de fertilizantes e pesticidas). Ainda no sector primário, desenvolvem-se a pesca e a silvicultura- nomeadamente a plantação de coqueiros e cacau.

Entre os principais bens produzidos e exportados⁸² continuaram a vigorar os de origem primária, como o café, o gado, a copra, o cacau e o sândalo (madeira de sândalo, polpa de sândalo e óleo de sândalo)- que reaparece nesta lista face ao estabelecimento de uma indústria em Fatuahi. As exportações timorenses deixam de se destinar directamente para o estrangeiro, sendo conduzidas

⁷⁸ O tecido industrial do país contava apenas, para além do artesanato (panos típicos, ourivesaria, cerâmica, trabalhos artísticos em madeira), com algumas pequenas unidades fabris, viradas para o mercado interno: fabrico de tijolos e telhas, serração de madeiras para construção, extracção de óleos vegetais, destilaria, fabrico de sabão, descasque de arroz, tratamento do café, extracção rudimentar de sal. (Agência Geral do Ultramar (1965), pág. 73).

⁷⁹ Este crescimento foi apenas interrompido em 1998, quando, reflexo da crise asiática, o PIB real cresceu a uma taxa negativa (-2%, segundo estatística do FMI: "East Timor- Establishing the foundations of sound macroeconomic management", 2000)

⁸⁰ Ver Quadro n.º1, em anexo.

⁸¹ Ver Quadro n.º28, em anexo.

⁸² Ver Quadros n.º14 e 16, em anexo.

para as ilhas da Indonésia e aí exportadas para o exterior. Esta situação, evidentemente, diminuiu a competitividade dos produtos timorenses nos mercados internacionais, face ao aumento dos custos de transporte associados.

As importações continuaram a superar as exportações⁸³, pelo que a balança comercial não deixou de ser deficitária. Para o aumento continuado das importações, em quantidade e em valor, durante este período, contribuiu, fortemente, o crescimento de importações de diversos materiais (não existentes no território) necessários aos programas de reconstrução e desenvolvimento que começavam a ter lugar. Para além destes materiais e dos bens industriais, tradicionalmente importados, Timor passa a importar também bens agrícolas essenciais (arroz, sal, ovos, açúcar, farinha), incluindo alguns na produção dos quais chegou a ser auto-suficiente⁸⁴.

A visita do *El Niño*⁸⁵, em 1998, veio agravar a situação alimentar no território, ao prejudicar a produção agrícola, criando problemas sérios de escassez alimentar.

Apesar da agricultura ser o sector económico com maior peso no PIB, é clara a diminuição relativa desse peso em prol de outros sectores, que conhecem um incremento importante⁸⁶, como é o caso da “Administração e defesa” e da “construção”- os dois sectores nos quais o investimento foi maior.

A indústria também aumenta o seu peso (extractiva e transformadora- particularmente a indústria alimentar, de vestuário e a de químicos e construção). O crescimento industrial dá-se quer em termos do número de unidades fabris, quer ao nível do valor da produção e da mão de obra empregue⁸⁷. No entanto, o sector tem apenas uma contribuição de cerca de 5% para o PIB, em 1998, o que é bem revelador da sua reduzida importância económica. Na realidade, continuam a subsistir diversos entraves ao desenvolvimento industrial: necessidade de importar uma série de material importante para a produção e inexistente no país; insegurança e incapacidade de atracção do capital estrangeiro; falta de experiência e de qualificação da força de trabalho local; elevados custos de transporte; carência de infraestruturas desenvolvidas.

⁸³ Ver Quadros n.º8 e 9, em anexo.

⁸⁴ Ver Quadros n.º 15, 18 e 19, em anexo.

⁸⁵ Note-se que, pela sua localização geográfica, Timor sofre, periodicamente, à imagem de outros países do pacífico, graves perturbações ambientais (secas e cheias muito fortes) que têm, necessariamente, importantes consequências económicas e mesmo sociais.

⁸⁶ Ver Quadro n.º1, em anexo.

⁸⁷ Ver Quadro n.º 34, em anexo.

Assim, na verdade, não foram criados postos de trabalho suficientes para absorver a população local graduada, que aumentou claramente face ao investimento na área da educação⁸⁸. Mais grave do que isso, os sectores modernos da economia (e com salários mais elevados) - incluindo as indústrias transformadoras, os serviços e a administração pública - são ocupados por não timorenses (essencialmente indonésios) que, entretanto, imigram para o território.

Na realidade, se quando Portugal deixou Timor, em 1975, o país se caracterizava por uma economia de subsistência, predominantemente agrícola e excessivamente dependente das receitas do café, depois de quase 25 anos de ocupação indonésia, a situação pouco se alterou, sendo que os investimentos realizados pelo Governo colonial⁸⁹ (que recaíram mais sobre as construções do que sobre os sectores produtivos) pouco influenciaram o bem estar das populações locais e o nível de desenvolvimento económico-social do país, até porque os sectores mais produtivos estavam quase na totalidade na mão de não timorenses. A economia do país (que continuou largamente dependente do café) deixou mesmo de ser auto-suficiente, passando a depender do exterior para garantir a oferta de bens alimentares básicos à população. Por outro lado, Timor não ficou indiferente à crise asiática, tendo conhecido, em 1998, um crescimento do PIB real a uma taxa negativa⁹⁰.

Em termos sociais a situação não era melhor: a taxa de mortalidade infantil era de 92,8‰ (1997); a esperança de vida de 54,4 anos (1997); a taxa de analfabetismo de adultos era de 59,4% (1997); 41,5% da população vivia abaixo da linha de pobreza nacional (1996); quase metade da população não tinha acesso a água potável (1996)⁹¹.

É este o retrato económico-social de Timor em 1999, quando tem lugar o Referendo de que resultou uma vitória clara da escolha da Independência.

Face aos acontecimentos que se seguiram e que são sobejamente conhecidos, o país voltou a sofrer um importante retrocesso no seu (ainda tímido e controverso) processo de desenvolvimento económico. As infraestruturas, de diversa natureza, são quase totalmente destruídas – transportes e comunicações (agravando o processo de escoamento da produção nacional), edifícios públicos, bancos, habitações e infraestruturas sociais (incluindo escolas e infraestruturas de saúde). Todos os sectores económicos são fortemente atingidos pelo clima de

⁸⁸ Apesar deste aparente investimento, o nível de exigência do ensino tal como planeado pelas autoridades indonésias era extremamente reduzido, pelo que a qualificação dos alunos não era, em muitos casos, satisfatória. Esta é uma questão essencial, que ultrapassa a análise simples dos números.

⁸⁹ O investimento realizado durante o período de ocupação indonésia foi sobretudo governamental, sendo que o investimento privado (local e estrangeiro) era muito pouco significativo.

⁹⁰ IMF (2000), pág. 33.

⁹¹ Ver Quadros n.º 38 a 41, em anexo.

destruição, nomeadamente a agricultura (no fundo, a actividade económica que mais mão de obra empregava e mais contribuía para a produção do país).

Embora nem todas as regiões tenham sido afectadas do mesmo modo⁹², o ciclo agrícola é interrompido – face à fuga de uns agricultores (em busca de refúgio, nomeadamente nas montanhas) e à morte de outros; à diminuição da tracção animal (porque foram mortas milhares de cabeças de gado, incluindo búfalos, que eram importantes na preparação da terra) e mecânica; à perda de grandes stocks de alimentos e de sementes (roubados e queimados); à destruição e roubo de diversos bens de equipamento e de infraestruturas importantes – e, por via disso, a situação alimentar do país agrava-se. O impacto da destruição nas actividades económicas (ainda que se tenha verificado um pouco por todo o território) foi bem maior nos distritos mais ocidentais, e, dentro destes, nas zonas mais baixas – no fundo as mais propícias ao desenvolvimento da agricultura de subsistência (sobretudo produção de arroz e milho) – face aos factores enumerados, que interromperam o ciclo agrícola. Nas zonas mais montanhosas, próprias para o cultivo do café, a actividade económica não foi tão afectada.

O sectores mais modernos da economia (incluindo as indústrias transformadoras e os serviços), que antes da crise eram em grande medida controlados por não timorenses, também sofrem uma importante contracção, face ao abandono do país por parte destes estrangeiros, à destruição de infraestruturas de base e à morte ou refúgio de milhares de pessoas⁹³ que representavam recursos humanos essenciais ao normal funcionamento da vida económica do país.

O PIB diminui fortemente (passando, de 1998 para 1999, de 390 para 263 milhões de USD⁹⁴; sendo que o PIB real caiu cerca de 33%⁹⁵), o que traduz a recessão económica que abalou o território no pós-referendo, sendo que o crescimento médio anual, entre 1998 e 1999, de todos os sectores económicos foi negativo (na agricultura de -1,7%; na indústria de -27,8%; nos serviços de -18,5%⁹⁶).

Face ao impacto nefasto sobre as actividades económicas e às dificuldades de importação⁹⁷ (devido nomeadamente às dificuldades de acessibilidade aos portos, para adquirir os bens

⁹² Esta foi uma conclusão das duas missões que a FAO enviou a Timor, nos meses seguintes aos acontecimentos que se seguiram à divulgação dos resultados do referendo (de 25 de Novembro a 6 de Dezembro de 1999 e de 30 de Março a 7 de Abril de 2000), a fim de se conhecer a real situação do sector agrícola e as suas implicações na alimentação das populações.

⁹³ A quebra no crescimento da população, entre 1998 e 1999, é bem visível no quadro n.º37, em anexo, pese embora o facto destas estatísticas serem baseadas em fontes diferentes e não ter tido lugar, ainda, um completo recenseamento actual (desde 1999) da população timorense.

⁹⁴ Ver Quadro n.º7, em anexo.

⁹⁵ PNUD (2002 a), pág. 62.

⁹⁶ World Bank (2002).

⁹⁷ Segundo as estatísticas do Banco Mundial- “East Timor at a glance”, 2002- o crescimento médio anual das importações, entre 1998 e 1999, foi negativo, na ordem dos -9,9%.

provenientes do exterior), a oferta de bens nos mercados locais (quer os produzidos internamente quer os importados) caiu drasticamente, provocando uma subida generalizada nos preços⁹⁸, sobretudo dos bens importados.

A inflação (atingiu os 140% em 1999⁹⁹), em conjunto com o desemprego (a taxa de desemprego urbana era cerca de 80/90% em Fevereiro de 2000¹⁰⁰), fazem diminuir o poder de compra dos consumidores, com consequências económicas e sociais evidentes (desde logo a escassez alimentar: o aumento dos preços fez diminuir as quantidades consumidas e aumentar as despesas das famílias).

A situação em Timor conduz à intervenção da comunidade internacional (a INTERFET, coordenada pela Austrália, foi a primeira força multinacional a entrar no território no pós-referendo, com a missão de restabelecer a segurança), de dezenas de Organizações Não Governamentais (ONG) de ajuda humanitária (sobretudo na área da saúde e da ajuda alimentar), bem como dos próprios Governos de diversos Estados (o que se reflecte num aumento extraordinário dos fluxos de Ajuda Pública ao Desenvolvimento destinados a Timor). Enquanto aguarda pela independência, o país passa, entretanto, a estar sob a administração provisória das Nações Unidas (UNTAET). Os trabalhadores timorenses ao serviço da ONU e de outras organizações internacionais recebem salários elevados¹⁰¹, o que distorce a estrutura salarial do país e provoca sentimentos de injustiça social.

Apesar de todos os aspectos positivos que rodeiam a actuação da UNTAET, desde logo os relacionados com questões de segurança, a verdade é que ela se revelou, em alguns aspectos, pouco eficaz. Um desses aspectos tem que ver com a postura adoptada de não intervenção no livre funcionamento do mercado e, portanto, na formação dos preços. Esta medida vem implicar, então, a manutenção dos preços internos em níveis insuportáveis para a grande maioria da população, que vê assim piorar o seu poder de compra e condições de vida, pelo menos relativamente à época de colonização indonésia¹⁰².

Por outro lado, a presença de funcionários das Nações Unidas e de muitos outros estrangeiros no país, com poder financeiro bastante superior à da maioria da população local, contribui também para a manutenção dos preços a níveis elevados (porque esses estrangeiros com poder de compra significam procura acrescida de determinados bens e serviços), e para o desenvolvimento de determinadas actividades que dificilmente se poderão manter ao mesmo

⁹⁸ World Bank (1999), pág. 2.

⁹⁹ Referimo-nos ao IPC e Dili. Ver Quadro n.º38, em anexo.

¹⁰⁰ <http://pascal.iseg.utl.pt/~cesa/infotimor.html>

¹⁰¹ World Bank (1999), pág. 2

¹⁰² Uma prática normal do Governo Colonial Indonésio era o controlo administrativo dos preços, através da doação de subsídios.

nível (por exemplo: restaurantes, hotéis, etc) quando se der a retirada da ONU do território (alguns serviços urbanos, por exemplo): é a chamada “Dutch Disease”.

Mais tarde, a partir de Julho de 2000, é constituído um I Governo provisório, composto por membros da UNTAET e por dirigentes timorenses (ETTA), “(...) em resposta à alegada ineficiência da administração da UNTAET nos seis primeiros meses(...)”¹⁰³, e no momento “(...) em que a fase de ajuda de emergência acabou e a actual reconstrução do país está a iniciar-se (...)”. O II Governo provisório entra em funções em Setembro de 2001 e orienta os destinos do país até à data da sua independência (Maio de 2002).

O país começou, lentamente, a ser reconstruído (com o apoio de doadores nacionais e internacionais), quer ao nível das actividades económicas, quer ao nível das infraestruturas económico-sociais básicas.

1.2.- ESTADO ACTUAL DA ECONOMIA E SOCIEDADE TIMORENSE

Após a breve viagem pela história económico-social de Timor, no século XX, procuramos agora apresentar uma fotografia geral (actual) da economia e sociedade do país (incluindo a sua estrutura produtiva e comércio externo), para que, no ponto seguinte, se possam desenhar algumas perspectivas de futuro no que toca às principais actividades económicas. O contexto actual e as perspectivas (que terão necessariamente em conta os constrangimentos e os recursos existentes), são extremamente importantes para a análise, no último capítulo deste estudo, das possibilidades/vantagens de Timor optar pela via da Integração Regional.

1.2.1.- CARACTERIZAÇÃO SÓCIO-ECONÓMICA GLOBAL

Timor é hoje um dos mais pobres países do Mundo, com um Índice de Desenvolvimento Humano (1999) de 0,395¹⁰⁴, abaixo da região da Ásia Oriental e Pacífico (0,719)¹⁰⁵ e da Ásia do Sul (0,564)¹⁰⁶. Se olharmos em pormenor para os indicadores que compõem o IDH, e que medem “(...) três dimensões básicas do desenvolvimento humano- longevidade, conhecimento e nível de vida digno”¹⁰⁷-, podemos auferir melhor sobre o (baixo) nível de desenvolvimento do país. Assim, a esperança de vida à nascença (que mede a longevidade) é apenas de 56 anos; a taxa de alfabetização de adultos (um dos indicadores que medem o conhecimento) não passa dos 40,4%; a taxa de escolarização combinada do primário, secundário e superior (o outro indicador

¹⁰³ Serra (2001).

¹⁰⁴ Ver Quadro n.º39, em anexo.

¹⁰⁵ PNUD (2001)

¹⁰⁶ *Idem*

utilizado para a medição do conhecimento) é de 59,1%; e o PIB per capita (que explica o nível de rendimento e, por isso, mede o nível de vida digna) não vai além dos 337 USD PPC.

Estes valores muito baixos (sobretudo o rendimento per capita) são explicados, em parte, pela “crise económico social” (para além de política) que assolou o território após o referendo de Agosto de 1999. Por isso, em 2001 verifica-se, sem grande espanto, uma ligeira evolução positiva nestes indicadores, passando o IDH para 0,421.

Analisando os mesmos resultados segundo o género¹⁰⁸, concluímos que as mulheres, apesar de terem uma longevidade superior à dos homens, apresentam uma taxa de alfabetização adulta inferior à daqueles, assim como uma menor taxa de escolarização combinada e um rendimento estimado (USD PPC) também inferior. Por essa razão, o Índice de Desenvolvimento ajustado ao género (IDG) de Timor tem um valor muito reduzido (0,361 em 1999, e 0,347 em 2001) o que é em si mesmo um inequívoco sinal do baixo nível de desenvolvimento do país. Mais do que isso, em 2001, o valor do IDG está ainda mais abaixo do IDH do que estava em 1999, o que é bem revelador do aumento da desigualdade entre os sexos¹⁰⁹.

O Índice de Pobreza Humana (IPH-1) e os indicadores que o compõem¹¹⁰ permitem, ainda, medir a privação existente no país, nas mesmas três dimensões do desenvolvimento humano, e assim melhor compreender o nível de pobreza existente. Desta forma, podemos verificar que, em 1999, a probabilidade à nascença de não ultrapassar os 40 anos de vida é de 35,6%, a taxa de analfabetismo de adultos chega aos 59,6%, 46,9% da população não utiliza fontes de água melhoradas, e 44,5% das crianças menores de cinco anos têm peso deficiente (o que revela o baixo nível de nutrição). Estes dados, que explicam um IPH-1 de 49%, são bem elucidativos de uma situação económico-social muito pobre, onde 42,4% da população vive abaixo da linha de pobreza nacional. A situação em 2001 não mostra melhorias significativas a este nível.

Também a estrutura demográfica de Timor reflecte o seu baixo nível de desenvolvimento¹¹¹.

À imagem do que se verifica noutros países do Sul, a pirâmide etária timorense mostra uma população jovem, sendo que, em 2001, 43,9% do total tem idade inferior a 15 anos e apenas 2,4% tem 65 anos ou mais. Assim se explica um preocupante rácio de dependência (82,2%), num país onde a natalidade e a mortalidade (muitas vezes devida a doenças curáveis e susceptíveis de prevenção) são elevadas.

¹⁰⁷ PNUD (2001), pág. 14.

¹⁰⁸ Ver Quadro n.º 40, em anexo.

¹⁰⁹ Enquanto que o IDH aumentou de 1999 para 2001, o IDG diminuiu. O aumento do grau de desigualdade inerente deve-se, essencialmente, ao aumento da diferença entre os rendimentos auferidos pelos homens e pelas mulheres: aumentou o PIB per capita no caso dos primeiros; diminuiu no caso das segundas.

¹¹⁰ Ver Quadro n.º 41, em anexo.

¹¹¹ Ver Quadro n.º 36, em anexo.

Na realidade¹¹², em 2001, a taxa de mortalidade infantil é de 80,1 crianças por cada 1000 nados vivos; a taxa de mortalidade de menores de cinco anos é de 143,5 por cada mil nados vivos; e a taxa de mortalidade materna é de 420 mulheres por cada 100.000 nados vivos (1999). Ao mesmo tempo, a fertilidade também é elevada, sendo que cada mulher tem, em média, 3,8 filhos durante a sua vida fecunda (1999). Apesar de tudo, este número é bem menor do que o verificado nos países mais pobres do Mundo (os que apresentam um Desenvolvimento Humano baixo, medido pelo IDH), sobretudo em África, mas também na Ásia¹¹³.

Para este cenário contribuem diversos factores característicos da sociedade e economia do país. Desde logo as deficientes condições médico-sanitárias¹¹⁴ – por exemplo, apenas 53,6% dos agregados familiares gozam de saneamento básico próprio (1999); 13,8% têm casa de banho completa (2001) e 45,4% da população não utiliza fontes de água melhoradas (2001) –, a falta de infraestruturas e a ainda fraca assistência na saúde –por exemplo, apenas 30% dos partos foram assistidos por pessoal médico da área, em 1999 – são claras determinantes da mortalidade, sobretudo entre as crianças e mulheres. A baixa taxa de uso de contraceptivos (19,9% em 1999; 5,6% em 2001) poderá também estar na origem quer da elevada mortalidade, quer da natalidade em Timor.

Evidentemente que o clima de destruição, que se seguiu à divulgação dos resultados do referendo de Agosto de 1999, veio piorar ainda mais o já pobre sistema de saúde do país, quer ao nível das doenças (que os massacres, o aumento do número de refugiados e a falta de alimentos, medicamentos e condições sanitárias mínimas nos campos de refugiados vieram transformar em verdadeiras epidemias) físicas e psicológicas, quer ao nível das infraestruturas básicas (já que muitas delas foram destruídas), quer ainda ao nível de recursos humanos (porque muitos profissionais da saúde, sobretudo os não timorenses, abandonaram o território). Ainda assim, existem actualmente cerca de 211 infraestruturas de saúde a funcionar em Timor, mais de metade das quais são, no entanto, apenas centros ou postos de saúde (onde não há internamentos, mas somente assistência/consulta médica), havendo somente 8 hospitais em todo o território¹¹⁵. Mas o que parece efectivamente grave é que a população demora, em média, 70 minutos a percorrer a distância entre o centro do suco onde se encontra e a unidade de saúde mais próxima, fora do suco¹¹⁶. Por não existirem centros de saúde em todos os subdistritos, muitos doentes têm que se deslocar, por vezes a pé e em épocas de chuva, durante largos minutos, até à capital de distrito.

¹¹² Ver Quadro n.º38, em anexo.

¹¹³ Para visualização da taxa de fertilidade noutros países com IDH baixo, ver PNUD (2001), pág. 156.

¹¹⁴ Ver Quadro n.º38, em anexo

¹¹⁵ ETTA, ADB, WB e UNDP (2001), pág. 42.

Relativamente ao sistema de educação e nível de instrução, notamos que, como acontece noutras regiões consideradas pobres, o mesmo encontra-se muito pouco desenvolvido.

Assim, a taxa de analfabetismo de adultos¹¹⁷ aproxima-se dos 60% (59,6% em 1999; 57% em 2001), sendo que a população urbana (9,8% do total em 1999)¹¹⁸ é mais instruída do que a rural, que representa a grande fatia da população total. No que toca ao género, os homens são os mais beneficiados pelo sistema de educação, apesar das diferenças não serem actualmente muito significativas (em 2001, 43,1% dos homens adultos sabem ler e escrever, contra 42,8% das mulheres nas mesmas condições)¹¹⁹.

Mesmo entre a população alfabetizada, o nível de instrução é extremamente baixo. Assim se explica que, das cerca de 922 escolas a funcionar no terreno, 82% sejam primárias¹²⁰.

À imagem do sector da saúde, também a educação foi atingida pela violência e destruição que precederam o Referendo de 1999, sobretudo ao nível das infraestruturas e dos equipamentos (destruídos e/ou danificados).

Com um baixo nível de instrução, a maioria da população adulta faz parte da força de trabalho activa¹²¹ (56% em 2001), sendo que essa realidade é muito mais evidente no sexo masculino do que no feminino: apenas 35,6%, das mulheres adultas são força de trabalho activa. No entanto, a agricultura e o sector informal continuam a ser as grandes fontes de rendimento da população nativa¹²². A grande maioria da população timorense é, assim, rural e trabalha no sector agrícola de subsistência (em 2001, 73,2% da população trabalha no sector agrícola¹²³). Este facto é, uma vez mais, revelador do nível de pobreza do país. Em 2001, cerca de 43% da população timorense era considerada pobre, sendo que dos 341 mil pobres 85% viviam no mundo rural¹²⁴. No entanto, depois da crise de 1999, é provável que a população urbana venha a crescer, concentrando-se, maioritariamente, na capital (Díli) e em Bacacu, na procura de um emprego e melhores condições de vida (desde logo, maiores rendimentos e serviços mais eficientes)¹²⁵.

Apesar de tudo, nos últimos anos (2000-2002) é claro o crescimento económico, e mesmo social (atendendo ao aumento do valor do IDH), verificado. O PIB cresceu significativamente desde o

¹¹⁶ *Idem*, pág. 2 e 50

¹¹⁷ Ver Quadro n.º 38, em anexo.

¹¹⁸ Ver Quadro n.º 36, em anexo.

¹¹⁹ Ver Quadro n.º 40, em anexo.

¹²⁰ Ver Nota rodapé n.º 104.

¹²¹ Ver Quadro n.º 38, em anexo.

¹²² Ver Quadro n.º 3, em anexo.

¹²³ *Idem*.

¹²⁴ A população total estimada em 2001 é de 794 298 pessoas, sendo que, de entre estas, 341 000 são consideradas pobres (341 000/794 298=43%). E destes 341 000 pobres, 291 000 são população rural (291 000/341 000=85%). Ver Quadro n.º 38.

¹²⁵ Pela análise (apesar dos erros que uma análise simplista fará incorrer- ver nota de rodapé do quadro) do Quadro n.º 36, em anexo, podemos verificar que a % de população urbana tem vindo a aumentar.

Referendo de Agosto de 1999 (263 milhões de USD em 1999, contra os 380 milhões de USD em 2001¹²⁶) e alguns outros indicadores apresentam, agora, valores mais positivos do que os verificados naquele ano. No entanto, grande parte deste crescimento (mais devido à Administração Pública e Defesa e à Construção, do que aos sectores produtivos da economia, incluindo a própria agricultura- a excepção são os serviços urbanos ligados à presença estrangeira no território: restaurantes, hotéis, etc) deve-se à presença das Nações Unidas e outras organizações internacionais em Timor, durante o período de transição, sendo de esperar que o mesmo não se venha a manter agora que a ONU se retirou do terreno¹²⁷.

Na verdade, e embora o nível de preços tenha estabilizado (depois de uma taxa de inflação de 20% em 2000¹²⁸), o PIB per capita (USD) continua muito baixo¹²⁹, quer na população feminina quer na masculina (embora menor na primeira do que na segunda) e o desemprego elevado¹³⁰, sendo que os níveis de poupança são ainda muito reduzidos e o consumo tem um excessivo peso no PIB. Mais do que isso, a grande maioria do consumo destina-se a bens alimentares (em 2001, a parte dos alimentos no total do consumo era de cerca de 66%), e não a bens de investimento. Deste modo, o próprio investimento será reduzido (já que a poupança também o é), o que se irá traduzir em baixos níveis de produtividade e, por via disso, em baixos rendimentos. Estamos, portanto, perante um *ciclo vicioso da pobreza*¹³¹, causado por factores internos (ligados às próprias condições do país) e alimentado por outros de natureza externa (essencialmente relacionados com a guerra e massacres que duraram largos anos).

Analisemos agora, com algum pormenor, a actual estrutura económica e produtiva do país (onde a agricultura tem, como se viu, papel de destaque), bem como o seu comércio externo, para que possamos, então, melhor compreender este ciclo da pobreza que caracteriza, actualmente, Timor.

¹²⁶ Ver Quadro n.º7, em anexo.

¹²⁷ Por isso se prevê uma quebra no PIB em 2003, apesar de se acreditar, também, que o esforço de crescimento vai continuar.

¹²⁸ Ver Quadro n.º38, em anexo.

¹²⁹ Ver Quadros n.º38 e 40, em anexo.

¹³⁰ Ver Quadro n.º6, em anexo. Uma das metas macroeconómicas definidas como prioritárias no “Plano de Desenvolvimento Nacional de Timor- Leste” (Maio de 2002) é precisamente a redução do desemprego de cerca de 16,8% em 2001 para uma percentagem de apenas 9% em 2007.

¹³¹ Este ciclo vicioso da pobreza que caracteriza a economia timorense é tratado no Relatório “Estrutura Produtiva Nacional e Factores de Desenvolvimento”, desenvolvido na área económica pelo ISEG/UTL, no âmbito do projecto “Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL)”, coordenado pelo GERTIL, e do qual fui colaboradora.

1.2.2.- SECTORES ECONÓMICOS. ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

O PIB e o PIB per capita de Timor, depois da quebra de 1999 (ano de recessão face à crise sócio-económica que abalou o país no pós-referendo), têm vindo a crescer sistematicamente, acompanhando o crescimento populacional¹³².

Embora a agricultura continue a ser o sector económico que mais mão de obra emprega (73,2% em 2001¹³³), o seu peso no PIB, apesar de muito elevado, tem vindo a diminuir, sendo mesmo ultrapassado, em 2000, pelos sectores da “administração pública e defesa” e da “construção”¹³⁴. Na realidade, a agricultura tem muito maior peso em termos de força de trabalho que emprega¹³⁵, do que em termos de contributo para o PIB.

A grande maioria da população que trabalha neste sector, pratica a agricultura de subsistência (nomeadamente através de um sistema de agricultura itinerante, de reduzida dimensão e utilizando técnicas pouco desenvolvidas¹³⁶), sendo que os níveis de produtividade são muito baixos, o que resulta em rendimentos per capita também baixos e, por sua vez, baixo nível de consumo (porque o poder de compra é reduzido), de poupança e de investimento. O próprio output agrícola¹³⁷ é reduzido, sendo mesmo insuficiente para satisfazer as necessidades internas, pelo que uma parcela significativa dos bens que constituem a dieta alimentar dos timorenses é necessariamente importada do exterior (produtos animais comestíveis, frutos, cereais¹³⁸), o que se traduz numa forte dependência alimentar externa.

Apesar da agricultura ser essencialmente de subsistência, em Timor utiliza-se ainda o sistema de agricultura de plantação, cujas produções se destinam sobretudo ao mercado externo, sendo também esta uma forma de garantir a segurança alimentar das famílias: obtendo os rendimentos indispensáveis para adquirirem os bens de que necessitam. A principal cultura de plantação é o café¹³⁹, que ocupa também o primeiro lugar da lista das principais mercadorias exportadas¹⁴⁰,

¹³² Ver Quadros n.º7 e 37, em anexo.

¹³³ Ver Quadro n.º3, em anexo.

¹³⁴ Ver Quadro n.º 1, em anexo.

¹³⁵ O facto da exploração agrícola ser a principal fonte de rendimento em cerca de 94% dos sucros, é bem demonstrativo da importância deste sector (ETTA, ADB, WB and UNDP (2001), pág. 2).

¹³⁶ Como se lê no “Relatório do Desenvolvimento Humano de Timor-Leste, 2002”, do PNUD, “só cerca de 2% das famílias utilizam fertilizantes ou pesticidas e somente 5% usam tractores” (pág. 16).

¹³⁷ Entre os principais bens produzidos, através de um sistema de agricultura itinerante ou intensiva de regadio, encontramos o arroz, o milho, a mandioca, a batata doce, o amendoim e os rebentos de soja. O arroz é o cereal mais importante em 38% dos sucros e o milho em 36% (V. ETTA, ADB, WB and UNDP (2001), pág. 53). Sobre a produção alimentar, ver Quadro n.º30, em anexo.

¹³⁸ Ver Quadro n.º20, em anexo. Note-se, contudo, que estes dados (recentes) apresentam algumas imperfeições, quer ao nível das importações, quer das exportações, pelo que apenas devem ser tomados como valores indicativos (a tendência quanto às mercadorias trocadas não deverá ser muito distante daquela que estes dados nos permitem observar).

¹³⁹ O café é a mais importante cultura em 22% dos sucros (ETTA, ADB, WB and UNDP (2001)).

sendo por isso uma importante fonte de rendimento. No entanto, uma vez mais, os níveis de produtividade são muito baixos, o que se reflecte em baixos rendimentos e, logo, em níveis de consumo, poupança e investimento também reduzidos.

Entre as maiores adversidades ao desenvolvimento da agricultura encontramos o próprio clima (tropical) do território, alimentado pelo fenómeno do *El Niño* (caracterizado por mudanças bruscas na pluviosidade/secas), que, por vezes, inviabiliza a plantação e/ou o crescimento de determinadas culturas – conduzindo, assim, a sérios problemas de escassez alimentar¹⁴¹ – e provoca a erosão dos solos, agravada, aliás, pelas práticas agrícolas tradicionais. Estes sistemas agrícolas utilizados (particularmente o sistema itinerante de agricultura de subsistência) são, de facto, outro importante entrave ao desenvolvimento do sector, ao causarem uma degradação ecológica progressiva (erosão dos solos, deflorestação) e ao não permitirem uma adequada gestão dos recursos existentes (em 2000, apenas 40% da terra propícia para a agricultura era, efectivamente, cultivada).

O baixo (ou inadequado) nível tecnológico do sector – apesar de, em determinados períodos da história e, particularmente nos últimos anos de ocupação indonésia, se ter verificado um substancial apoio Estatal neste domínio (maquinarias agrícolas, desenvolvimento do sistema de irrigação, fertilizantes e pesticidas) –, a carência de infraestruturas (nomeadamente que permitam o escoamento da produção), a falta de capital para investir e a fraca qualificação dos que trabalham a terra são igualmente importantes entraves ao desenvolvimento da agricultura¹⁴².

Por outro lado, o IDE, que tão importante é para o desenvolvimento do sector (face à incapacidade interna de gerar poupança e de investir), tem sido desincentivado, quer pelo clima de instabilidade político-social que caracterizou o território até muito recentemente, quer pelo (ainda por resolver) problema da propriedade das terras.

Particularmente no que se relaciona com a produção e exportação de café, para além dos meios ainda pouco desenvolvidos (e relativamente ineficientes) de plantação/colheita, das dificuldades impostas pela qualidade da terra (por vezes pouco arável) e pelas alterações climáticas, do problema da definição da propriedade das terras, da baixa qualificação dos agricultores, das deficientes infraestruturas de transporte e armazenamento (e elevados custos inerentes), e da

¹⁴⁰ Como se pode ver pelo Quadro n.º21, em anexo, o país é praticamente monoexportador. Chama-se a atenção, novamente, para as “imperfeições” dos dados (recentes) apresentados (ver nota rodapé n.º 138).

¹⁴¹ Em determinadas épocas do ano, uma percentagem elevada das famílias não têm alimentos suficientes. Segundo as estatísticas de ETTA, ADB, WB and UNDP (2001), Janeiro e Dezembro são os meses de maior escassez alimentar.

¹⁴² Estes factores foram, ainda, como se viu no ponto anterior deste texto, agravados pelo conflito instalado pelas milícias indonésias, de que resultou a destruição de infraestruturas e bens de equipamento, terras queimadas,

carência de capital para investir, o sector enfrenta ainda as oscilações permanentes no preço do bem nos mercados internacionais – que tornam o café timorense pouco competitivo. Por estas razões, apesar do café ser o principal bem produzido para exportação, e apesar de grande parte desse café ser de boa qualidade (de uma espécie designada *hybrida de Timor*: uma mistura de *arábica*- de alta qualidade- com *robusta*- de menor qualidade mas maior resistência às doenças e ao clima), a verdade é que a quantidade produzida (e a produtividade) é ainda muito reduzida, pelo que Timor continua a ter uma quota de mercado mínima¹⁴³. A produção é muito pouco eficiente e os grãos de café são essencialmente obtidos por via seca – uma forma de processamento tradicional, tecnicamente mais simples, mas que não permite obter um produto de tão boa qualidade como o processamento por via húmida (café *lavado*) , e sem certificação internacional –, face à falta de água (sobretudo em determinadas áreas rurais). Ou seja, os grãos de café até são de elevada qualidade (e orgânicos), mas o processo de produção é ineficiente e torna o produto final de qualidade (e quantidade) duvidosa¹⁴⁴.

Dentro da agricultura, dois sub-setores têm, historicamente, um papel importante na economia de Timor: a silvicultura e a pecuária.

A silvicultura – particularmente a exploração do sândalo (madeira, polpa, óleo) mas também do coqueiro (coco, copra) – contribuiu, ao longo dos anos, para aumentar as receitas de exportação do país. O sândalo, com um valor económico muito elevado, chegou mesmo a ser a grande fonte de receitas, o que acabou por conduzir à sua sobreexploração¹⁴⁵. Apesar disso, a verdade é que, nos anos 80 e 90, segundo algumas estatísticas¹⁴⁶, o sândalo e produtos derivados constavam da lista das principais exportações timorenses. Acreditamos, no entanto, que esta não deverá ser, num futuro próximo, uma importante fonte de receitas – a legislação, criada pela UNTAET, proibindo o corte, a exploração e a exportação de madeira em Timor (Regº. N.º17/2000), parece ser disso prova – pelo menos enquanto as autoridades do país não fizerem um plano de reflorestação cuidado, que inclua a (re)plantação destas árvores em número suficiente para permitir a sua exploração comercial.

sementes roubadas e perdidas, morte de milhares de cabeças de gado, morte e refúgio de muitos agricultores...e a consequente quebra no ciclo agrícola.

¹⁴³ Ver Quadro n.º42, em anexo, relativamente ao ano de 1998. Mesmo com o aumento da produção/exportação de café (Ver Quadro n.º17, em anexo), nos anos seguintes, a quota de mercado não deverá aumentar significativamente.

¹⁴⁴ Segundo informações obtidas junto de alguns timorenses e da cooperação portuguesa em Timor-Leste, o café produzido no país é teoricamente de grande qualidade. No entanto, face à necessidade de resultados imediatos (interessa aos agricultores que a produção seja imediata), não é feito nenhum investimento na substituição dos cafezais antigos (que apenas permitiria obter produção 3 anos depois) e, nestas condições, o café vai perdendo qualidade.

¹⁴⁵ Durante as primeiras décadas do século XX, sob a colonização portuguesa, o sândalo era a grande fonte de receitas de exportação do território. Ver, a propósito das exportações deste bem, o Quadro n.º12, em anexo.

¹⁴⁶ V. Quadros n.º14 e 16, em anexo.

A copra – produzida através do coqueiro –, por seu lado, e apesar de não estarem disponíveis dados estatísticos sobre a situação actual, tudo indica que continua a ser uma importante mercadoria exportada¹⁴⁷, ainda que o seu valor económico seja relativamente baixo.

Apesar das condições naturais de Timor serem propícias ao desenvolvimento de diversos tipos de árvores, na realidade, muitas delas foram cortadas ou queimadas e as florestas estão actualmente num relevante estado de degradação. Face à deflorestação – associada ao incremento das práticas agrícolas e à abertura de pastos para a criação de gado – a percentagem de floresta natural em Timor é hoje muito mais reduzida.

Relativamente à pecuária, sabe-se que, em Timor, existem diversas espécies animais, sendo que o gado (essencialmente vacum) foi, nos últimos anos, uma importante mercadoria exportada¹⁴⁸, apesar do seu relativamente reduzido valor económico. No entanto, com os conflitos de 1999 foram mortas várias dezenas de cabeças de gado, ainda não repostas na totalidade. Em 2000, a criação de gado representava a principal actividade de rendimento monetário apenas para cerca de 6% das famílias timorenses¹⁴⁹. Ainda assim, admite-se que o sector está sub-explorado, face a diversos factores, que se prendem com o valor sentimental e o prestígio relacionado com algumas espécies animais¹⁵⁰, com as dificuldades de transporte e comercialização dos animais, e com a falta de investimento quer em alimentação quer em serviços veterinários adequados, para manter as condições mínimas de saúde e higiene.

A pesca, apesar das potencialidades¹⁵¹, não é uma actividade de grande importância para a economia, sendo relativamente pouco praticada pelos timorenses. Ainda assim, ela representa a segunda maior fonte de rendimentos para 11% dos sucos e a terceira maior para 15%¹⁵². No entanto, em geral, a actividade piscatória está muito pouco desenvolvida: poucos são os pescadores a tempo integral (antes fazem da pesca uma actividade extra); os barcos e equipamentos utilizados são muito pobres (canoas, ou outros barcos artesanais, de pequeno porte) e não oferecem as necessárias condições quer técnicas, quer de segurança; o capital investido no sector é muito limitado (face à incapacidade de gerar poupança e de atrair capital externo); as infraestruturas associadas são débeis (nomeadamente há escassez de portos com capacidade para receber embarcações de grande porte); a qualificação da mão de obra é muito

¹⁴⁷ Os dados de que dispomos acerca das exportações actuais do país, apenas destacam o café, sendo todas as restantes categorias de bens agrupadas em “outros”.

¹⁴⁸ V. Quadro n.º16, em anexo.

¹⁴⁹ Ver Quadro n.º4, em anexo.

¹⁵⁰ Na cultura timorense, os animais são activos importantes e estão, por isso, relacionados com um determinado nível de bem estar (V. ETTA, ADB, WB and UNDP (2001)).

¹⁵¹ As águas em Timor são muito abundantes em diversos peixes (alguns bastante valiosos) e mariscos.

¹⁵² V. Quadro n.º5, em anexo.

reduzida. Assim, a produção e a produtividade do sector são baixas, o que se reflecte, uma vez mais, em baixos rendimentos e, por isso, em baixos níveis de consumo, poupança e investimento.

Para além destes factores relacionados com as próprias condições económicas do país, um outro parece limitar o desenvolvimento da actividade piscatória: o problema da delimitação das fronteiras marítimas e o estabelecimento legal de zonas de pesca.

O sector industrial (onde se incluem a indústria extractiva e a transformadora) tem ainda um peso muito reduzido no PIB do país (apenas de 4,9% em 2000¹⁵³), sendo que, em conjunto com o sector das “construções” (que pesa 23,2% no PIB) e o da “electricidade, água e gás”, emprega somente 4,8% da força de trabalho em 2001¹⁵⁴. Trata-se, portanto, de um sector pouco importante para a economia do país.

Apesar de se pensar que Timor possui diversos depósitos naturais, a sua exploração requer condições económicas (as avançadas tecnologias necessárias implicam custos muito elevados) e humanas (pessoal especializado) que dificilmente se encontram no país. Assim, a actividade não está muito desenvolvida, e não existem sequer certezas do volume, composição e localização dos depósitos existentes, nem tão pouco do seu valor económico – com a excepção do gás natural e do petróleo.

A exploração do gás natural e do petróleo na Área Petrolífera de Desenvolvimento Conjunto (JPDA) – negociada com a Austrália e rectificada no *Acordo do Mar de Timor* (segundo o qual, Timor recebe 90% do petróleo explorado naquela área, e a Austrália 10%) – deixa adivinhar importantes receitas para o país, mesmo no curto prazo. No entanto, há também indicações de que “(...) o fluxo de significativas receitas de petróleo e gás se prevê ser de duração limitada – entre 20 e 30 anos – dependendo dos tipos de produtos de petróleo extraídos, dos preços mundiais e de novas descobertas”¹⁵⁵. Actualmente apenas uma pequena empresa opera, e somente na produção de líquidos, na área JPDA – a *Elang Kakatu* (que deverá cessar a produção de petróleo no final do corrente ano 2002) –, mas o projecto de uma outra firma (a *Bayu Undan*), que compreende a exploração de petróleo (líquido) e gás, foi já aprovado e deverá ter início em 2004.

Quanto à indústria transformadora, cujo peso no PIB é de apenas 3,5% (2000¹⁵⁶), a mesma caracteriza-se, essencialmente, pelas empresas artesanais e pelas pequenas e médias empresas.

¹⁵³ Ver Quadro n.º1, em anexo.

¹⁵⁴ Ver Quadro n.º3, em anexo.

¹⁵⁵ Planning Commission (2002).

¹⁵⁶ Ver Quadro n.º1, em anexo.

Embora não estejam disponíveis dados sobre a actual situação, no final da década de 90 as indústrias mais importantes em Timor, quer em termos de mão de obra empregue, quer em termos de unidades fabris, eram as de tecelagem dos panos timorenses (*tais*), e as de mobiliário¹⁵⁷, sendo que em ambos os casos a produtividade era bastante baixa¹⁵⁸.

A produção faz-se em pequena escala, com níveis de produtividade muito reduzidos, e com destino ao mercado interno. O rendimento auferido pelos que se ocupam desta actividade é igualmente reduzido, o que se reflecte quer no consumo, quer na capacidade para poupar e investir. Para esta reduzida produção industrial e para as dificuldades de desenvolvimento do sector contribuem diversos factores, entre os quais: a falta de qualificação e experiência dos operários e gestores; a escassez de capital para investir e as dificuldades de atrair capital estrangeiro; a necessidade de importar muitas matérias primas não existentes/ não exploradas no país (o que se reflecte na subida dos preços); a falta de infraestruturas desenvolvidas (quer equipamentos, quer infraestruturas de transporte e comunicação). Naturalmente que outros factores, provocados por condicionantes não internas, vieram ainda agravar as dificuldades existentes no sector industrial: antes de Agosto de 1999, a grande maioria das empresas (sobretudo as de maior dimensão) estavam nas mãos de não timorenses que, com o conflito armado do pós-referendo, abandonaram o país; muitos equipamentos foram queimados ou roubados. Paralelamente o clima de insegurança criado impediu que potenciais investidores estrangeiros estivessem dispostos a investir em Timor, face ao risco associado de não retorno do capital.

O desenvolvimento do sector conhece, ainda, um outro importante entrave: a reduzida dimensão do mercado interno (quer em termos de número de consumidores, quer em termos de poder de compra), e a incapacidade das empresas nacionais competirem nos mercados estrangeiros (particularmente nas indústrias cuja rentabilidade exija o aproveitamento de economias de escala)¹⁵⁹.

No sector dos serviços – que tem um peso no PIB de 49,8%¹⁶⁰ (2000) e emprega 22%¹⁶¹ (2001) da mão de obra –, a “administração pública e defesa” é o mais importante sub-sector, com um

¹⁵⁷ Ver Quadro n.º35, em anexo.

¹⁵⁸ As indústrias com maior produtividade, em 1996, eram a de processamento de café (sobretudo) e a de óleo de sândalo. Estas eram também as empresas de maior dimensão (com maior número de empregados por unidade fabril): a única empresa de processamento de café empregava 86 trabalhadores; e a empresa de óleo de sândalo empregava 38 pessoas.

¹⁵⁹ Estudaremos adiante a possibilidade de ultrapassar este constrangimento, através da adesão de Timor à ASEAN, que lhe permitirá alargar o mercado interno e atrair novos investidores (interessados em explorar os recursos do país).

¹⁶⁰ Incluem-se no sector dos serviços: o comércio, restaurantes e hotéis; as actividades financeiras e serviços comerciais; os transportes e comunicações; a administração pública e defesa; e outros serviços. Ver Quadro n.º1, em anexo.

¹⁶¹ Ver Quadro n.º3, em anexo.

peso de 27,8% no PIB nacional. Outros serviços perderam, no entanto, algum peso económico relativo (quebra ligeira de 1999 para 2000) com os acontecimentos que se seguiram à divulgação dos resultados do referendo, como os “transportes e comunicações”, ou “a banca e finanças”. Na origem desta situação está o facto da maioria destes serviços ter sido até aí controlado por não timorenses que, face ao clima de instabilidade e violência criado, abandonaram o país.

O sector bancário está já em reconstrução, com a instalação de diversas dependências (o Banco Nacional Ultramarino foi o primeiro a reabrir em Timor). Quanto às vias de comunicação, a reconstrução está também em curso, embora se trate de um processo necessariamente lento.

Com o desenvolvimento do país e o aumento da população urbana (fenómeno a que se tem vindo a assistir nos últimos anos), os serviços tendem a crescer de importância, em detrimento da agricultura. Alguns desses serviços têm mesmo potencialidades para se tornarem muito importantes na economia timorense. Em particular, as actividades ligadas ao turismo, como sejam o “comércio, hotelaria e restauração”, poderão vir a significar, agora que foi restaurada a paz, uma substancial fonte de receitas para Timor.

Na realidade, o país possui grandes potencialidades turísticas, desde a sua beleza natural paradisíaca, aos rituais e tradições, ao artesanato típico (desde logo os famosos panos de Timor e as esculturas em madeira de sândalo), gastronomia e música. Trata-se, porém, de uma actividade que encontra, no momento, constrangimentos importantes, como sejam a falta de infraestruturas de base de qualidade (quer ao nível dos transportes e vias de comunicação, quer ao nível de construções básicas essenciais – apesar de existirem já no território diversos restaurantes e algumas unidades hoteleiras), a escassez de capital interno e as dificuldades de atracção de capital estrangeiro (sobretudo numa fase em que a violência e a instabilidade está ainda bem presente na memória de muitos), o ainda problema dos direitos de propriedade dos terrenos (que impede alguns investimentos importantes), a falta de uma classe empresarial na área (capaz de gerir e rentabilizar os recursos nacionais, ou eventualmente empréstimos/donativos internacionais) e de pessoal qualificado, ou o receio, que muitos potenciais visitantes ainda alimentam, de falta de segurança no território.

1.2.3.- RELAÇÕES ECONÓMICAS DE TIMOR. COMÉRCIO EXTERNO.

Ao longo da história, a partir dos anos 40, as importações timorenses excederam quase sempre, em volume e em valor, as exportações¹⁶². Apesar do esforço de desenvolvimento do comércio

¹⁶² Ver Quadro n.º8, em anexo.

externo, levado a cabo na década de 80, a situação pouco se alterou. Na realidade, nos últimos anos, as importações têm vindo a aumentar sistematicamente e a ultrapassar, pelo menos em valor, as exportações¹⁶³ (o que se traduz numa balança comercial deficitária). Este cenário deve-se em larga escala à ineficiente e reduzida capacidade produtiva do país (essencialmente agrícola), que foi, sem dúvida, agravada pelas consequências do referendo de 1999. De facto, se a produção e a produtividade internas eram já limitadas durante o período de anexação indonésia, a situação tornou-se ainda mais complicada com a crise que então se instalou no território. Para além do impacto (negativo) directo nas actividades económicas – o que reduziu substancialmente a produção nacional e prejudicou a capacidade de exportação –, o elevado grau de destruição em que ficou o país conduziu a um longo e demorado processo de reconstrução, durante o qual foram (e continuam a ser) necessários determinados bens não existentes em território nacional – o que se reflecte num aumento significativo das importações. Mais do que isso, o período de reconstrução e transição levou, como já se referiu, à intervenção de diversas organizações internacionais, o que provocou também um aumento de importações de bens procurados por estes estrangeiros (com poder de compra), mas não existentes em Timor. Assim, é provável que as importações se venham a reduzir, à medida em que o esforço de reconstrução vá diminuindo¹⁶⁴.

Durante os últimos anos de colonização indonésia, entre os principais bens importados por Timor encontrávamos, como se viu, os materiais de construção, bens de equipamento e maquinarias, mas também alguns bens alimentares básicos (como o arroz) na produção dos quais o país chegou a ser, em outras alturas da sua história, auto-suficiente. Embora as estatísticas de que dispomos sobre o comércio externo actual sejam, em diversos aspectos, bastante débeis e redutoras da realidade (relativamente aos bens trocados, mas também às origens das importações e aos destinos das exportações)¹⁶⁵, podemos, ainda assim, notar que, para além dos bens de ajuda humanitária e dos directamente relacionados com a UNTAET,

¹⁶³ Ver Quadro n.º10, em anexo. Acerca das “imperfeições” dos valores apresentados pelo Quadro n.º 6A, ver nota de rodapé n.º 165 adiante.

¹⁶⁴ Embora os dados mais recentes de que dispomos sobre o comércio externo sejam limitados em alguns aspectos (ver nota de rodapé n.º 165, adiante neste texto), e apesar de reflectirem um período de tempo demasiado curto (desde Março de 2000 até Dezembro de 2001) para que se possam daí retirar importantes conclusões, como se pode ler no texto, da Divisão de Assuntos Económicos e Estatística, de apresentação dos valores mensais registados pelo Serviço de Fronteiras de Timor-Leste (referência completa na bibliografia), “desde o mês de Julho de 2001, as importações de Timor-Leste nunca mais registaram valores acima da média mensal. Isto pode indicar (...) que as importações de Timor-Leste estão num ciclo decrescente”.

¹⁶⁵ Ver Quadros n.º10, 20, 21 e 26, em anexo. Os dados retractados nos Quadros referidos sofrem algumas imperfeições, reconhecidas pelo Serviço de Fronteiras de Timor-Leste: as importações e as exportações isentas de impostos (e que, portanto, não se reflectem em receitas tributárias para o Estado) não são tratadas com o mesmo rigor que as que originam receitas desse tipo; as exportações referidas dizem apenas respeito às de bens evacuados através do Porto de Díli (não incluindo nem as que saem do país por via aérea, nem as que saem através da fronteira com Timor Ocidental); não estão incluídos os dados sobre as exportações e importações relacionadas com o petróleo.

Timor continuou a importar as mesmas mercadorias¹⁶⁶: maquinarias eléctricas e bens electrónicos, veículos e equipamentos (nomeadamente de transporte), materiais de construção, produtos farmacêuticos e bens alimentares (cereais, lacticínios, frutas e vegetais, carne, etc.), entre os quais o arroz¹⁶⁷. Podemos, ainda, verificar que, entre as principais mercadorias hoje importadas, encontram-se a madeira e produtos derivados e a mobília, o que é notável atendendo às enormes potencialidades florestais do país. Este facto deverá, no entanto, dever-se à recente proibição (embora com algumas isenções, em situações muito específicas) da exploração (entenda-se corte, derrube e remoção de árvores) e da exportação de madeira, sob qualquer forma (toros, tábuas, contraplacado ou mobília), em Timor-Leste, com vista à protecção do meio ambiente e dos recursos naturais do país¹⁶⁸.

Naturalmente que, uma vez mais, muitos dos bens adquiridos no exterior – nomeadamente bens de luxo – estão intimamente relacionados com a permanência de diversos estrangeiros (apesar da retirada da UNTAET) no território, assim como com o período particular que o país atravessa: o da reconstrução.

Relativamente aos bens exportados, o principal continua a ser o café¹⁶⁹. Embora as receitas de exportação deste bem tenham diminuído após os conflitos que se seguiram ao referendo de 1999, devido, por um lado, à própria diminuição do volume de bem exportado, e, por outro lado, ao decréscimo do preço do café nos mercados internacionais¹⁷⁰, o valor registado em 2001 ultrapassa já o de 1998 (anterior aos conflitos)¹⁷¹.

No que diz respeito aos parceiros comerciais de Timor, desde 1975 que a Indonésia ocupa um papel de destaque: mesmo muito recentemente, em 1999, cerca de 85% das exportações timorenses destinavam-se a ilhas indonésias, enquanto que a mesma percentagem das importações de Timor tinham origem naquele país asiático¹⁷². Contudo, esta prioridade da Indonésia como parceiro comercial poderá estar relacionada com laços coloniais óbvios e não representar, necessariamente, uma realidade futura. Mesmo assim, até pela proximidade geográfica, parecem haver razões para acreditar que a Indonésia vai continuar a ter um

¹⁶⁶ Ver Quadro n.º20, em anexo.

¹⁶⁷ De facto, com o fim dos subsídios à produção, os produtores nacionais de arroz vêm aumentar o seu custo de produção, diminuindo a sua competitividade. Deste modo, as importações aumentam, dada a natural diminuição da oferta interna, a preços competitivos.

¹⁶⁸ Regulamento n.º 17/2000, de 10 de Maio, da UNTAET.

¹⁶⁹ Ver Quadro n.º21, em anexo. Note-se que os dados retractados no referido Quadro apenas dizem respeito às exportações que saem do país através do Porto de Díli (embora se admita que, na verdade, seja essa a principal via de exportações do país). Segundo outra informação disponibilizada pela administração do porto de Díli, respeitante aos anos de 2001 e 2002, os únicos bens exportados identificados são o alumínio e sobretudo o café.

¹⁷⁰ IMF (2000).

¹⁷¹ Ver Quadros n.º 16 e 21, em anexo, para uma comparação dos valores registados para as exportações de café em 1998 e em 2001.

importante peso no comércio externo timorense. Na verdade, os últimos dados disponibilizados acerca do comércio externo¹⁷³, indicam-nos que a Indonésia é o principal mercado de destino das exportações timorenses (aproximadamente 32,8% das exportações de Timor destinam-se a este país), e o segundo de origem das suas importações (com um peso de 27,6% nas importações de Timor).

Para além da Indonésia, assumem peso preponderante nas trocas comerciais timorenses, a Austrália¹⁷⁴, Singapura (como país de origem dos bens importados) e os EUA (como mercado de destino das exportações). Alguns autores acreditam mesmo que esta seja uma tendência de, pelo menos, médio prazo, prevendo que, num futuro próximo, as relações económicas de Timor se irão concentrar, sobretudo, na “(...) Indonésia e Singapura (importações de bens), Austrália (investimento directo estrangeiro, direitos de exploração do petróleo e turismo) e Estados Unidos da América (exportações de café).”¹⁷⁵

1.2.4.- CONCLUSÕES: O CICLO VICIOSO DA POBREZA

Nos pontos anteriores vimos o actual estado da economia timorense, os seus sectores de actividade (e os constrangimentos que conhecem), a sua estrutura produtiva, e a sua situação social (recorrendo a alguns indicadores sociais básicos). Concluímos que Timor, à imagem do que acontece com outros países do Sul, é caracterizado por um *ciclo vicioso da pobreza*: os baixos níveis de produtividade nas diversas actividades económicas (incluindo a agricultura), conduzem a baixos rendimentos auferidos que, por sua vez, implicam necessariamente níveis de consumo, poupança e investimento reduzidos; isto reflecte-se, novamente, em baixas produtividades e, por isso, em baixos rendimentos.

Entre os principais factores que identificámos como estando na origem deste ciclo de pobreza, destacamos, em resumo: a) clima tropical irregular, agravado pelo fenómeno do El Niño; b) subexploração dos recursos naturais existentes (para além do petróleo e gás); c) sistema agrícola primário, provocando a degradação ambiental e o desgaste dos solos; d) escassez/inadequação de meios técnicos e tecnológicos (quer associados à agricultura, quer ao sector industrial); e) carência de infraestruturas (sociais, transporte e comunicação- que agravam as dificuldades de escoamento da produção); f) falta de recursos humanos qualificados (agravada com a saída de muitos não timorenses, após o referendo em 1999); g) carência de capital físico e incapacidade

¹⁷² Ver Quadro n.º25, em anexo.

¹⁷³ Ver Quadro n.º26, em anexo. Sobre as deficiências destes valores, ver nota de rodapé n.º 165.

¹⁷⁴ O peso substancial da Austrália como fornecedor de bens para Timor deve-se, essencialmente, à presença da UNTAET, na data a que se referem aqueles dados (2001).

¹⁷⁵ Macedo (2000).

de atracção de capital estrangeiro (agravada pelos conflitos armados e pelo problema, ainda por resolver, da propriedade dos terrenos); h) sector industrial ainda muito incipiente.

A questão que, então, se coloca é a de saber que capacidade têm as autoridades timorenses para quebrar este ciclo vicioso.

O Governo Timorense (o primeiro a comandar os destinos do país independente) dispõe de um orçamento relativamente reduzido para o ano fiscal de 2002/2003¹⁷⁶. O Fundo Consolidado de Timor- Leste (FCTL) – destinado a fazer face às despesas recorrentes (salários e remunerações, bens e serviços, capitais menores) e às despesas de capital e desenvolvimento – é, juntamente com o Orçamento independente dos Órgãos Autónomos (que se destina ao autofinanciamento de despesas próprias destes Órgãos, com receitas próprias), o Orçamento Central do Governo, financiado com receitas próprias (tributárias e não tributárias e receitas do Mar de Timor) e com donativos de apoio orçamental ao FCTL (que representam um peso substancial nas receitas totais de FCTL)¹⁷⁷. Na verdade, as receitas próprias (internas) não seriam suficientes para cobrir as despesas totais (correntes e de capital) – até porque parte destas receitas são poupadas (as correspondentes à Primeira Tranche do Petróleo, e parte das geradas pelos Órgãos Autónomos¹⁷⁸) –, se o país não beneficiasse da importante ajuda externa.

Para além deste FCTL, o país conta ainda com Fundos Especiais¹⁷⁹, para financiamento de projectos específicos de capital e desenvolvimento. As receitas destes Fundos são, evidentemente, provenientes exclusivamente de doadores internacionais (apoio multilateral, apoio bilateral, Fundo de Garantia de Timor-Leste, Contribuições Directas da ONU).

Actualmente, além das doações (que têm um peso de 37% nas receitas de FCTL e Órgãos Autónomos, e de 79% no total do Orçamento das Receitas de Fontes Combinadas)¹⁸⁰, as principais fontes de receitas de Timor são as tributárias (essencialmente impostos indirectos sobre as vendas e sobre o consumo selectivo, e direitos aduaneiros sobre as importações) e as do Mar de Timor não PTP (que são tratadas separadamente, embora se refiram também a taxas cobradas sobre rendimentos e serviços).

Sobre os bens importados, recaem os direitos alfandegários, mas também impostos selectivos sobre o consumo (nos bens de luxo) e outros impostos gerais sobre as vendas. A importância destes impostos selectivos verificada no ano fiscal de 2002-2003 (têm um peso de 27% no total

¹⁷⁶ O Orçamento Geral do Estado para o ano fiscal de 2002/2003 é aprovado pela “Lei do Orçamento Geral do Estado para o ano de 2002/2003”, com efeitos a partir de 1 de Julho de 2002. Ver Quadro n.º43, em anexo.

¹⁷⁷ Ver Quadros n.º43 e 45, em anexo.

¹⁷⁸ Os Órgãos Autónomos autofinanciam-se: geram receitas para o financiamento das suas despesas e para a constituição de um Fundo de Poupança.

¹⁷⁹ Ver esquema em anexo. Para conhecimento dos valores orçamentados para 2002-2003 e anos posteriores, ver Quadros n.º46 e 49, em anexo.

¹⁸⁰ Ver Quadros n.º 45 e 46, em anexo.

de receitas tributárias e 35% no total de receitas resultantes de impostos indirectos) está claramente relacionada com a presença de muitos não residentes no território (apesar da retirada da UNTAET), com poder de compra largamente superior aos nacionais e, por isso, com capacidade para adquirir estes bens de luxo. Relativamente aos direitos aduaneiros sobre as importações, o seu peso relativo (18% no total de receitas tributárias e 24% no total de receitas resultantes de impostos indirectos) deve-se, essencialmente, e para além da razão já apontada (presença de estrangeiros no país), à necessidade de continuar a recorrer em demasia às importações, no processo de reconstrução do país.

Os impostos indirectos incluem, ainda, para além dos já mencionados, impostos sobre os serviços (com um peso de 13% no total de receitas em impostos indirectos), que incidem essencialmente sobre os serviços de restauração, hotelaria, aluguer de veículos. Uma vez mais, a presença actual de um, ainda, significativo número de não residentes no território é o principal factor justificativo da importância destes impostos como receitas do Estado. No entanto, a já consumada saída das Nações Unidas do país poderá vir a reflectir-se (e é muito provável que isso se verifique) numa quebra destas receitas, num futuro próximo.

Por outro lado, as receitas obtidas através da cobrança de impostos directos sobre os rendimentos (incluindo rendimentos de pessoas singulares e colectivas) têm ainda um peso pouco importante (se excluirmos desta análise os eventuais impostos cobrados sobre os lucros das empresas exploradoras dos recursos no Mar de Timor, assunto tratado separadamente) – 23% das receitas totais de impostos. Estas taxas recaem, naturalmente, sobre as actividades económicas remuneradas, logo incidem mais sobre a indústria e serviços do que sobre a agricultura (essencialmente uma actividade de subsistência e praticada em regime familiar): “dado que uma elevada percentagem da população vive da agricultura com níveis de quase subsistência, esperar-se-á que este imposto incida, na componente de imposto sobre os salários, essencialmente nos trabalhadores da função pública através de retenção na fonte, e na componente de imposto sobre as sociedades sobretudo naquelas que não se dediquem à construção civil (onde a taxa de imposto é significativamente menor)”¹⁸¹.

Por fim, as receitas do Mar de Timor não relacionadas com a Primeira Tranche de Petróleo (porque essas são ainda mínimas e são, por ora, na sua totalidade, poupadas) assume uma extraordinária importância nas receitas totais do país (24% das receitas FCTL e Órgãos Autónomos -o item com maior peso neste orçamento, se exceptuarmos os donativos).

¹⁸¹ Pereira, Paulo Trigo et.al. (2001).

Apesar do Estado contar já com algumas importantes fontes de receitas internas, é evidente o grande peso que as doações (internacionais) assumem. De facto, face à incapacidade de gerar poupança interna e à inexistência de reservas financeiras acumuladas ao longo dos anos, o processo de desenvolvimento, particularmente o investimento, é financiado, em grande medida, com recurso ao financiamento externo, sob a forma de ajuda externa (concessional), dada a dificuldade de atracção de capital estrangeiro e a impossibilidade de contrair empréstimos em condições de mercado. A Ajuda ao Desenvolvimento destinada a Timor, essencialmente aquela sob a forma de donativos, afigura-se, assim, fundamental para, no imediato, fazer face ao défice orçamental (sendo previsível que venha a decrescer, quando o país começar a beneficiar de importantes receitas do Mar de Timor).

Contudo, para inverter o ciclo vicioso da pobreza será importante tomar medidas no sentido de aumentar as receitas próprias do país (nomeadamente através do comércio externo, mas também de um sistema adequado de impostos¹⁸², da exploração do petróleo e gás natural e da constituição de um Fundo de Poupança adequado), evitando cair na dependência da ajuda externa ou no sobreendividamento. Embora esta não seja matéria de análise neste estudo, apresentamos, no ponto seguinte, algumas sugestões, partilhadas por diversos autores¹⁸³, para, na última parte da nossa tese, analisarmos as potencialidades (benefícios e custos) de uma dessas “políticas”: a adesão a organizações económicas regionais (em particular à ASEAN e ao Grupo de Países ACP). Estas sugestões, para além das características e contexto próprios de Timor, têm também por base algumas linhas das estratégias adoptadas por outras economias da região da Ásia-Pacífico, num legítimo processo de “aprendizagem com a experiência dos outros”. Na verdade, “a corrente posição económica de Timor- Leste é única em muitos aspectos, mas muito pode ser aprendido por comparação com outros países (...)”¹⁸⁴ com características semelhantes.

¹⁸² Depois de regulamentado pela UNTAET, o sistema fiscal de Timor-Leste foi modificado pelas Autoridades Timorenses na chamada “Lei de Modificação do Sistema Tributário de 2002”, Lei n.º 5/2002, de 20 de Setembro. Sobre as (novas) taxas de impostos aplicadas, ver Quadro n.º44, em anexo.

¹⁸³ Diversos autores têm, nos últimos anos, apresentado algumas ideias quanto às políticas/medidas que deverão ser adoptadas, no curto e longo prazos, para que Timor quebre este ciclo vicioso da pobreza e caminhe para um desenvolvimento sustentável a todos os níveis (económico, político e social). Sobre o assunto, ver, por exemplo, Saldanha e Costa (1999), Magriço et al. (2001) ou PNUD (2002 a).

¹⁸⁴ Fahey (2000).

2.- ENQUADRAMENTO INTERNACIONAL DE TIMOR E PERSPECTIVAS DE FUTURO

2.1.- CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO: GRANDES DISPARIDADES REGIONAIS

Timor Leste situa-se no Sudeste Asiático, entre os oceanos Pacífico e Índico, na ponta leste da Indonésia, a noroeste da Austrália, sendo que cerca de 50 Km o separam de Darwin. Faz fronteira com Timor Ocidental- integrado na Indonésia e que em tempos foi território holandês- e inclui, para além da parte oriental da ilha de Timor, o enclave de Oecussi Ambeno- situado na metade ocidental- a ilha de Ataúro e a de Jaco, num total de aproximadamente 15 000 Km².

O país encontra-se, como nota A. Almeida Serra¹⁸⁵, entre “*dois Mundos*”- um muçulmano ou budista, dito em desenvolvimento, dominado economicamente pela Indonésia, e onde estão inseridos os países ASEAN; outro predominantemente católico, desenvolvido, onde se inserem a Austrália e a Nova Zelândia. Ou seja, Timor- Leste está geograficamente localizado entre o Continente Asiático, particularmente o Sudeste Asiático, e a região mais avançada da Oceânia.

A Ásia, depois da crise por que passou, tem apresentado, nos últimos anos, um desempenho económico muito positivo, reflectido em elevadas taxas de crescimento do PIB e do PIB per capita (a taxa de crescimento anual do PIB per capita entre 1990 e 2000 foi de 5,7% nos países em desenvolvimento do Leste Asiático e Pacífico, e de 3,3% nos da Ásia do Sul, enquanto que, em geral, nos países do Mundo de rendimentos mais elevados não ultrapassou os 1,7%¹⁸⁶). No entanto, nem sempre este crescimento económico é acompanhado de desenvolvimento económico-social real. Assim, se analisarmos o ranking do Índice de Desenvolvimento Humano podemos constatar que a maioria dos países asiáticos têm um IDH médio ou baixo, sobretudo os da Ásia do Sul. Para além disso, importa reconhecer que o continente asiático não é homogéneo e nem deve ser tratado como um todo, pelo que este nível de crescimento/desenvolvimento económico global esconde um variado leque de situações diferenciadas, sendo que, a par das economias em rápida expansão coexistem, no mesmo continente, as que se encontram ainda num elevado estágio de pobreza. Mais do que isso, alguns dos países asiáticos que apresentam níveis de crescimento muito elevados (nem sempre acompanhados de desenvolvimento) sofrem graves problemas de desigualdade na distribuição do rendimento ou do consumo.

A observação e análise do Quadro n.º51, em anexo, permite-nos verificar estes factos.

¹⁸⁵ Serra (2000)

¹⁸⁶ Ver Quadro n.º51, em anexo.

Vimos, assim, que a China, embora apresente uma taxa de crescimento anual do PIB per capita na ordem dos 9,2% (reflexo da rápida expansão económica que vem conhecendo nos últimos anos), continua a sofrer de grandes disparidades internas (índice de Gini de 40,3), ocupa apenas a 96ª. posição, em 173 países, no ranking do IDH (tem, por isso, um IDH médio- 0,726-, mas ainda assim superior ao verificado na média dos países que constam precisamente da lista dos de IDH médio- 0,691), e apresenta um nível de pobreza significativo, dado o desempenho económico, onde cerca de 4,6% da população vive abaixo da linha de pobreza nacional e 18,8% vive com menos do que 1USD por dia.

À imagem da China, também a Índia, cuja economia se encontra igualmente em rápida expansão (taxa de crescimento anual do PIB per capita de 4,1%), apresenta alguns indicadores do nível de desenvolvimento preocupantes: a taxa de alfabetização de adultos é apenas de 57,2%; a esperança de vida à nascença não ultrapassa os 63,3 anos; 47% das crianças com menos de cinco anos são subnutridas; 44,2% da população vive com menos de 1 USD por dia; o Índice de Pobreza Humana (IPH) atinge os 33,1%. Para além disso, o Índice de Gini de 37,8 demonstra bem a desigualdade na distribuição da riqueza e do consumo nacionais.

O Japão continua a revelar um nível de desenvolvimento muito elevado (ocupa a 9ª. Posição no ranking do IDH, sendo, nesse particular, o primeiro país asiático), como o demonstram os principais indicadores (esperança de vida, nível de educação e PIB per capita elevados), mas apresenta uma performance económica muito abaixo da da China ou da Índia, o que se reflecte numa taxa de crescimento anual do PIB per capita muito modesta, na ordem dos 1,1%.

Depois temos os chamados *quatro dragões asiáticos*- Taiwan, Coreia do Sul, e as duas cidades-Estado de Singapura e Hong Kong- ou seja, os Novos Países Industrializados que protagonizaram a *primeira onda* de crescimento de um modelo – conhecido pelo dos “*gansos voadores*”- levado a cabo por alguns dos países da Ásia do Leste, a partir dos finais dos anos 60, que assentava numa lógica de transmissão de efeitos de umas economias para outras, seguindo o modelo japonês (*ganso pioneiro*), resultando num crescimento *por ondas*.

Depois de terem sido protagonistas do chamado *milagre asiático*, estes países ultrapassaram a crise de 1998, e apresentam, actualmente, níveis de crescimento económico muito positivos aliados a outros indicadores do desenvolvimento humano também com elevados valores. Assim, para além de uma taxa de crescimento anual do PIB per capita muito elevada (4,7% nos casos de Singapura e Coreia), os dragões asiáticos constam todos da lista de países de desenvolvimento humano elevado (com valores muito positivos para os indicadores básicos do desenvolvimento- PIB per capita, esperança de vida à nascença e taxa de alfabetização de

adultos). Apesar disso, a Coreia apresenta ainda uma significativa desigualdade na distribuição dos rendimentos e consumo (Índice de Gini de 31,6).

Diferente tem sido o desempenho, nos últimos anos, dos países da *segunda onda* de crescimento do modelo referido- Indonésia, Malásia e Tailândia. Apesar da taxa de crescimento anual do PIB per capita ser elevada (2,5% no caso da Indonésia, 3,3% na Tailândia e 4,4% na Malásia), sendo mesmo superior à verificada em muitos países desenvolvidos (por exemplo, nos EUA essa taxa é de 2,2%), ela tem sido acompanhada de uma desigualdade relevante na distribuição do rendimento e do consumo (o Índice de Gini é de 31,7 na Indonésia, 41,4 na Tailândia e de 49,2 na Malásia). Mais do que isso, outros indicadores do desenvolvimento humano continuam a apresentar valores algo preocupantes: na Indonésia 27,1% da população vive abaixo da linha de pobreza nacional e 26% das crianças com menos de cinco anos são subnutridas; na Malásia a percentagem de população que vive abaixo da linha de pobreza nacional é de 15,5% e na Tailândia de 13,1%.

As Filipinas- que, à imagem destes países, conheceu também, nos anos 80, níveis de crescimento económico espectaculares- apresenta hoje uma taxa de crescimento anual do PIB per capita muito tímida (1,1%), sendo que 36,8% da população vive abaixo da linha de pobreza nacional.

Outros países asiáticos como o Vietname, as Maldivas e o Sri Lanka apresentam elevadas taxas de crescimento do PIB per capita (6%, 5,4% e 3,9% respectivamente), apesar de não constarem na lista dos países de desenvolvimento humano elevado (por exemplo, no Sri Lanka 25% da população vive abaixo da linha de pobreza nacional, enquanto que no Vietname essa percentagem é de 50,9%; e nas Maldivas a esperança de vida à nascença é de apenas 66,5 anos). Ao contrário, o Brunei, apesar de um IDH elevado (ocupa a 32ª. Posição), tem tido um desempenho económico negativo, com uma taxa de crescimento anual do PIB per capita de – 0,7%.

Mas, para além destes países, no continente asiático estão ainda localizados outros, economicamente mais pobres. São os casos da Coreia do Norte e a Mongólia (Ásia do Noroeste), Bangladesh, Butão, Nepal e Paquistão (Ásia do Sul), ou de alguns Estados da Península da Indochina, no Sudeste Asiático- Laos, Camboja e Myanmar.

A Mongólia, o Myanmar e o Camboja encontram-se na cauda da lista dos países com desenvolvimento humano médio, apresentando valores preocupantes para alguns indicadores de pobreza (no Myanmar 36% das crianças menores de cinco anos são subnutridas, sendo essa percentagem de 46% no Camboja; a percentagem de população que vive abaixo da linha de

pobreza nacional é de 36,3% na Mongólia e 36,1% no Camboja, sendo que neste último país 70% da população não utiliza fontes de água melhoradas).

O Laos, Bangladesh, Butão, Nepal e Paquistão são já países com um nível de desenvolvimento humano reduzido, reflectido num IDH baixo. Nestes países, uma percentagem elevada da população vive com menos de 1 USD por dia (26,3% no Laos, 29,1% no Bangladesh, 31% no Paquistão e 37,7% no Nepal), e a taxa de alfabetização de adultos e a esperança de vida à nascença são muito baixas. Apesar disso, é notável como conseguem manter – com a excepção do Paquistão – taxas médias de crescimento anual do PIB per capita na ordem dos 3% (2,4% no Nepal, 3% no Bangladesh, 3,4% no Butão e 3,9% no Laos).

Portanto, na Ásia, apesar do crescimento económico global – que se deve à performance económica de alguns países, e não à sua totalidade –, na realidade os valores apresentados por alguns indicadores do desenvolvimento económico-social revelam que existem ainda razões para preocupação, mesmo nos países onde a expansão económica tem sido relevante. No próprio Sudeste Asiático, um dos *dois mundos* que rodeia Timor, o crescimento económico de alguns Estados nem sempre tem sido acompanhado de desenvolvimento (no seu sentido amplo), enquanto outros Estados continuam muito pobres em termos económicos e sociais.

A Oceânia, o outro *mundo* que envolve Timor- Leste, é dominada economicamente pela Austrália e pela Nova Zelândia (dois países com Índice de Desenvolvimento Humano elevado, ocupando, respectivamente o 5º. e o 19º. lugar). Particularmente a Austrália tem apresentado, há já longos anos, um nível de crescimento e desenvolvimento económico bastante elevado e sustentado, com taxas médias de crescimento anual do PIB per capita muito positivas (na ordem dos 2,9%¹⁸⁷), a par de valores elevados para alguns indicadores do nível de desenvolvimento (taxa bruta de escolaridade, PIB per capita, esperança de vida à nascença).

Mas, para além destes dois gigantes, no Mar do Pacífico encontram-se ainda outros países que, com a excepção das Ilhas Fiji e da Samoa, apresentam um nível de desenvolvimento humano médio-baixo¹⁸⁸. Tratam-se, contudo, na sua maioria (salvo o caso da Papua Nova Guiné), de países muito pequenos, em termos territoriais e de número de habitantes, e com reduzida expressão e influência económica a nível mundial e da própria Oceânia, dominada, como se sabe, pela Austrália e Nova Zelândia, ambos países de rendimento e desenvolvimento elevados.

¹⁸⁷ Ver Quadro n.º52, em anexo

¹⁸⁸ O PNUD calcula o IDH apenas para cinco destes países do Pacífico: Fiji, Papua Nova Guiné, Ilhas Salomão, Vanuatu e Samoa. Para os restantes, face à falta de informação que permita o cálculo daquele índice composto, o PNUD apresenta somente valores para alguns indicadores económico-sociais.

Timor- Leste está, portanto, localizado entre *dois mundos* muito diferenciados: um Sudeste Asiático em desenvolvimento, mas com grandes disparidades internas¹⁸⁹ (onde se incluem países com elevadas taxas de crescimento económico e/ou níveis de desenvolvimento elevados, mas também outros economicamente mais pobres), e uma realidade económico-social mais avançada na Oceânia (protagonizada pela Austrália e pela Nova Zelândia). Num e noutro mundo, quase todos os países estão organizados em zonas económicas regionais (ASEAN, Fórum do Pacífico Sul).

2.2.- PERSPECTIVAS DE FUTURO PARA A ECONOMIA TIMORENSE: QUEBRAR O CICLO VICIOSO DA POBREZA

Dada a sua localização geográfica e em particular a proximidade com algumas das economias asiáticas que protagonizaram o fenómeno conhecido pelo “milagre asiático”, Timor poderá retirar algumas lições da experiência destes países do Sudeste Asiático que, mesmo sendo de maior dimensão, apresentam, ou apresentaram em determinada altura da sua história, características em muitos aspectos partilhadas pela actual economia timorense: baixo nível tecnológico (quase nulo no caso de Timor), economia intensiva em trabalho não qualificado (agrícola ou não), escassez de capital.

O(s) modelo(s) de desenvolvimento levado(s) a cabo por estes países – conhecido pelo dos “gansos voadores”, seguindo uma lógica de crescimento por ondas¹⁹⁰, transmitida de umas economias para outras – embora diferindo, de país para país, em alguns aspectos específicos, relacionados com as diferentes características intrínsecas às próprias economias em causa (papel da agricultura, conjugação com estratégias de substituição de importações, intervenção do Estado na vida económica), baseia-se essencialmente numa estratégia extrovertida de industrialização (particularmente através da promoção de exportações) e inserção na economia internacional, precedida, numa primeira fase do processo de desenvolvimento, por uma substituição de importações. Sendo a maioria destes países dotados em trabalho (mesmo pouco qualificado) e escassos em factor capital e progresso técnico, o modelo dos “gansos voadores” conduz os países gradualmente ao desenvolvimento tecnológico, seguindo o padrão de países à sua frente no processo de desenvolvimento. Deste modo, economias intensivas em trabalho e

¹⁸⁹ Sobre as diferenças existentes entre os países do Sudeste Asiático, agrupados na ASEAN, ver capítulo seguinte deste estudo.

¹⁹⁰ Segundo esta lógica, o ganso pioneiro é o Japão; segue-se uma primeira onda de transmissão de efeitos para os “quatro dragões asiáticos” (Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Singapura); a segunda onda estende-se a países do Sudeste Asiático (Malásia, Indonésia e Tailândia), os “tigres asiáticos”. E assim, as economias vão aprendendo com a experiência bem sucedida de outras que lhes precederam neste processo, e os efeitos vão-se transmitindo por “ondas”.

escassas em capital tornam-se competitivas em sectores trabalho-intensivos e, posteriormente, deslocam-se para sectores intensivos em capital ou em trabalho mais qualificado, à medida que as poupanças e a educação aumentam o stock de capital e de mão de obra qualificada. Face ao limitado potencial tecnológico e capacidade de poupança, a estratégia de desenvolvimento passa por uma política de atracção de capital estrangeiro, que permita absorver a tecnologia e o *savoir faire*, e pelo aproveitar de vantagens comparativas baseadas principalmente na mão de obra barata, frágeis organizações sindicais ou uma cultura (típica japonesa) de grande apego ao trabalho.

Timor, sendo actualmente uma economia essencialmente agrícola e dotada apenas de mão de obra pouco qualificada e mal remunerada¹⁹¹, poderá, aprendendo com a experiência destes países (essencialmente daqueles que também têm um sector agrícola importante), seguir um modelo semelhante, que lhe permita, após um processo de substituição de importações (de bens trabalho-intensivos, nomeadamente de origem agrícola), e mediante uma aposta clara na formação do capital humano e na atracção do capital estrangeiro (necessário dada a incapacidade interna para poupar e investir), vir a desenvolver uma estratégia de industrialização virada para o mercado externo (importante dada a reduzida dimensão do seu mercado interno), e assente numa plena inserção na economia regional e mundial.

No entanto, as economias do sudeste asiático que seguiram este modelo de desenvolvimento apresentavam alguns factores (internos e/ou externos) essenciais que não estão presentes na economia timorense, que apenas agora se tornou independente.

A Coreia do Sul, por exemplo, tinha importantes dotações de terra arável e de mão de obra não qualificada, tal como Timor, embora em termos populacionais a dimensão de um e outro país seja radicalmente diferente (na Coreia do Sul o número de habitantes é de 46,4 milhões em 1999, enquanto que em Timor não ultrapassa os 780 mil, no mesmo ano¹⁹²). No entanto, para o esforço de industrialização por substituição de importações inicial, a Coreia contou com a importante ajuda financeira norte-americana. Na segunda fase do seu processo de desenvolvimento, o país adoptou uma política de liberalização das importações (para facilitar a importação dos *inputs* necessários à actividade industrial nacional, atendendo à escassez de recursos, naturais e físicos, da economia interna) e incentivo às exportações (através de desvalorizações da taxa de câmbio e mesmo, numa primeira fase, de subsídios directos à exportação e concessão de créditos especiais) - o que passou pela criação de Zonas Industriais

¹⁹¹ Apesar das remunerações em Timor serem, efectivamente muito baixas, na realidade são muito mais elevadas do que as verificadas noutros países vizinhos, como a Indonésia. Este é, aliás, um factor desmotivador para o capital estrangeiro.

especiais, onde eram concedidos apoios específicos a determinadas indústrias consideradas prioritárias, e onde estavam reunidas as condições necessárias à atracção do capital estrangeiro. As indústrias desenvolvidas foram essencialmente as trabalho-intensivas, dada a abundância do país em mão de obra e a escassez em capital e progresso tecnológico, tendo-se verificado uma orientação dos trabalhadores da agricultura para o sector industrial, como resultado da reforma agrária. Estes trabalhadores, que representavam a maior riqueza do país, eram depois qualificados/formados, numa das maiores apostas do governo sul coreano no seu processo de desenvolvimento.

Taiwan - outro dos países asiáticos que seguiram este modelo de desenvolvimento - tinha poucos recursos naturais, mas disponha de mão de obra em quantidade e qualidade (qualificada). O processo de substituição de importações procurava, assim, incentivar a produção nacional, antes importada, a fim de que se pudessem satisfazer as crescentes necessidades da procura: de facto, por um lado, o repentino e elevado aumento populacional (que se deveu, em parte, aos refugiados de guerra que se instalaram no país) e os relativamente escassos recursos internos, tornavam a agricultura e a indústria nacionais insuficientes para satisfazer o acréscimo de procura; por outro lado, as importações (essencialmente de origem japonesa) eram dificultadas pela carência de divisas inerente à incapacidade de exportação revelada. O objectivo da primeira fase do processo de desenvolvimento, era, então, produzir internamente (produção industrial) os bens antes importados, e, preferencialmente, que essa produção se baseasse em matérias primas também produzidas internamente (produção agrícola). Evidentemente que, antes deste sistema de tornar viável, foi necessário “(...) passar por uma fase de importação de equipamentos, de bens intermédios e, enquanto a agricultura nacional não satisfazia as necessidades internas, de matéria prima”¹⁹³.

Tal como aconteceu na Coreia do Sul, esta fase de industrialização por substituição de importações, contou com dois importantes factores: por um lado, a reforma agrária que teve lugar veio reflectir-se numa nova redistribuição das terras e dos rendimentos que dela provêm, permitindo aumentar a produção e a produtividade agrícola e, por essa via, libertar mão de obra do sector primário para a indústria; por outro lado, a escassez de poupança interna e de investimento foi colmatada com a ajuda financeira (e técnica) norte-americana.

Na segunda fase do processo de desenvolvimento, o país abriu a sua economia ao exterior e adoptou uma política extrovertida de promoção das exportações, através da utilização de diversos instrumentos de política económica (desvalorizações da taxa de câmbio, incentivos fiscais, concessão de créditos às exportações, liberalização das importações de bens de

¹⁹³ PNUD (2002 b).

equipamento e inputs necessários à produção, criação de zonas industriais especiais). À imagem do que sucedeu na Coreia do Sul, a limitação tecnológica e a abundância em mão de obra, levou a que a grande maioria das indústrias de exportação desenvolvidas fossem trabalho-intensivas. A qualificação da mão de obra foi, uma vez mais, uma das grandes apostas do Governo no processo de desenvolvimento do país.

Singapura adoptou também uma estratégia de substituição de importações, antes de seguir uma via de industrialização pela promoção das exportações. Tratando-se, na verdade, de uma cidade-Estado, que funciona como um “entreposto”, Singapura tem uma dimensão territorial e populacional extremamente limitada (à imagem de Timor), e praticamente não possui sector agrícola. No entanto, a via de industrialização por substituição de importações tornou-se viável face à ligação com a Malásia (da qual apenas se tornou independente em 1965), que permitia aproveitar economias de escala, produzindo para um mercado mais alargado, que ultrapassava as fronteiras nacionais. Nesta fase, o objectivo era, então, o de trocar as importações de bens de consumo final por produções internas, sendo que paralelamente eram incentivadas as importações de equipamentos e inputs necessários ao processo produtivo e não existentes no país. Contudo, a substituição de importações, à imagem do que aconteceu na Coreia do Sul e em Taiwan, mais não foi do que uma etapa transitória para uma estratégia extrovertida de promoção das exportações (esta transição acelerou-se face à independência em relação à Malásia, que veio limitar ainda mais o mercado interno), levada a cabo através de uma série de políticas governamentais (valorização da taxa de câmbio, incentivos fiscais aos exportadores, concessão de créditos especiais aos exportadores, liberalização das importações de bens de equipamento e inputs essenciais). Inicialmente, as indústrias de exportação desenvolvidas eram essencialmente trabalho-intensivas, num perfeito aproveitamento das vantagens comparativas de Singapura: o país não dispunha de mão de obra em grande quantidade, mas dispunha de mão de obra qualificada e mal remunerada, assim como de organizações sindicais quase inexistentes. Deste modo, o mercado de trabalho de Singapura era “apetecível” para as empresas estrangeiras, que deslocavam para aí as suas partes na produção mais trabalho-intensivas. Estas vantagens de Singapura foram, por isso, também muito importantes para a atracção de capital estrangeiro, necessário ao processo de industrialização.

No entanto, numa segunda fase, as indústrias de exportação viraram-se mais para as tecnológico-intensivas, à medida que a mão de obra (como se disse, limitada) começou a escassear (até porque as indústrias trabalho-intensivas tinham conseguido absorver o desemprego, ao mesmo tempo que permitiram alcançar importantes níveis de crescimento

¹⁹³ Serra (1996).

económico) e as pressões salariais começaram a aumentar. O país começava, assim, a perder as suas maiores vantagens comparativas, mas a política governamental continuava a ser de atracção do capital estrangeiro (nomeadamente através de uma política monetária assente em taxas de juro atraentes) e de formação dos recursos humanos. Deste modo, quando a subida dos salários se tornou inevitável, o capital estrangeiro não deixou de entrar no território, tendo apenas tido lugar uma reestruturação económica, na direcção de um desenvolvimento industrial mais tecnológico-intensivo, procurando-se, ao mesmo tempo, deslocar a produção mais trabalho-intensiva para outros países do Sudeste Asiático.

Ora, Timor, por um lado, apesar de se tratar de uma economia intensiva em mão de obra barata (em relação aos países desenvolvidos, mas não quando comparado com outros países vizinhos em desenvolvimento), tem uma população muito reduzida (ao contrário do que acontecia nos casos de Taiwan e Coreia) e na sua generalidade não qualificada (ao contrário de Singapura que apresentava recursos humanos limitados em quantidade, mas com um grau de qualificação importante), e um mercado interno extremamente limitado não só em número de potenciais consumidores, como também em poder de compra (ao contrário de Singapura que, apesar de não ser um país muito populoso, pôde contar com um alargado mercado formado com a Malásia¹⁹⁴); por outro lado, o país acabou recentemente de sair de uma situação de colonização (mais ou menos pronunciada) e conflito, pelo que apresenta, ainda, e apesar dos claros avanços, um elevado grau de destruição das suas infraestruturas e equipamentos¹⁹⁵, mas não conta, para além da Ajuda Pública (bilateral e multilateral) que tem recebido nesta fase de reconstrução, com importantes fundos de financiamento externo¹⁹⁶, como contaram a Coreia do Sul e Taiwan na fase de desenvolvimento da sua política de substituição de importações. Mais ainda, se Timor se encontra, no momento, a braços com uma complicada situação de desemprego generalizado, vendo, por isso, agravarem-se as possibilidades de poupança interna, também é importante lembrar que a capacidade para atrair capital estrangeiro, capaz de ultrapassar essa situação de penúria de meios financeiros, é muito reduzida, até porque a segurança é ainda um factor muito vulnerável.

¹⁹⁴ Note-se que Singapura, apesar de possuir mão de obra em quantidades reduzidas, para além de a mesma ser qualificada, pôde aproveitar um mercado mais alargado (da Malásia) para desenvolver o seu processo de industrialização por substituição de importações, pelo que o “problema” da exiguidade do mercado interno foi, de certa forma, ultrapassado.

¹⁹⁵ Embora em Díli e em Baucau a situação esteja, a este nível, quase normalizada, nos restantes distritos os sinais do conflito de Setembro de 1999 são ainda evidentes.

¹⁹⁶ Na realidade, é diferente o contexto em que se desenvolveram estas economias asiáticas e as actuais circunstâncias internas e externas com que se depara Timor. Em particular, como afirma Stephanie Fahey (Fahey (2000)), “Timor- Leste depara-se hoje com os desafios do decréscimo dos fluxos de Investimento Directo Estrangeiro (IDE) para os países em desenvolvimento, o decréscimo na Ajuda Pública global ao Desenvolvimento (APD) e o decréscimo das preferências ao comércio.”

Em resumo, o país não apresenta alguns factores importantes que os *dragões asiáticos* apresentavam, não possuindo, por isso, as mesmas vantagens comparativas que aqueles países para atrair capital estrangeiro (situação extremamente agravada pela insegurança ainda vivida no território e pela incerteza face ao retorno do capital investido). Mais ainda, não possui capacidade interna para poupar, mas também não goza de ajuda financeira e técnica como gozaram Taiwan e a Coreia do Sul. Assim, a estratégia de substituição de importações, mesmo de bens de origem primária (dada a importância do sector na economia), e mesmo em indústrias trabalho-intensivas, torna-se muito complicada, pelo menos no curto prazo, sobretudo por duas razões básicas: não há capital (interno ou externo) para investir e o mercado interno é demasiado restrito para sustentar este tipo de estratégias. Ou seja, muito dificilmente Timor poderá seguir, pelo menos à risca, o modelo dos “gansos voadores” adoptado por algumas economias do Leste Asiático e que, apesar das críticas, resultou num claro sucesso económico.

Por se tratar, como vimos, de uma pequena economia, com reduzidos recursos (sendo que destes é relativamente importante a dotação em factores naturais (terra) e humanos mas não em capital), um mercado interno restrito, infraestruturas subdesenvolvidas, um sector agrícola fundamental para a performance económica do país, uma tendência evidente para a monoexportação de bens primários (café, petróleo) e uma grande vulnerabilidade às flutuações dos preços desses bens nos mercados internacionais, Timor-Leste apresenta características muito próprias, mas bem mais semelhantes às de algumas pequenas economias do Sudeste Asiático e sobretudo do Pacífico, do que às das grandes economias da Ásia do Norte (onde se incluem a Índia, a China e o Japão), do Sudeste Asiático ou da Oceânia (Austrália e Nova Zelândia).

Algumas destas pequenas economias estão hoje numa situação próxima da de outros países em desenvolvimento de maior dimensão¹⁹⁷, apresentando valores positivos para alguns dos principais indicadores económico-sociais. No entanto, Timor, mesmo gozando de maiores recursos (naturais e humanos) que a maioria destes países, apresenta, actualmente, uma performance económico-social mais débil, como se pode verificar pela análise do Quadro n.º44, em anexo.

Importa, assim, saber se Timor conseguirá ultrapassar a sua reduzida dimensão e quebrar o ciclo vicioso da pobreza com que hoje se depara, adoptando estratégias de desenvolvimento de longo prazo viáveis e sustentáveis. Entre estas medidas que o país deverá tomar, e embora não seja

¹⁹⁷ Por exemplo, as Ilhas Fiji e a Samoa apresentam um IDH, em 2000, superior ao de países como a Indonésia, a Índia, ou o Vietname (as Ilhas Fiji ocupam mesmo uma posição, na lista do IDH calculado pelo PNUD, acima do Brasil, das Filipinas e da China).

este o objectivo do nosso estudo, chamamos a atenção para algumas que nos parecem essenciais: desenvolvimento da agricultura e pescas, aposta no sector do turismo (ecoturismo), formação de capital humano, política de atracção de investimento estrangeiro, incremento da industrialização, abertura aos mercados regionais (dada a exiguidade do mercado interno) e a própria integração económica regional e mundial.

Face à importância que a agricultura assume na economia timorense (sobretudo pela mão de obra que emprega), o seu desenvolvimento (incluindo o aumento da produção e da produtividade) deverá ser uma das grandes prioridades do país, num duplo sentido: assegurar a segurança alimentar da população (sobretudo dos mais pobres); e desenvolver novas culturas de exportação (capazes, por isso, de criar rendimentos), ao mesmo tempo que se melhora a qualidade do sistema de processamento do café.

Assim, em primeiro lugar, deverá ser dado apoio aos agricultores, essencialmente aos mais pobres e àqueles que produzem em terras menos aráveis ou de mais difícil acesso (zonas mais altas, por exemplo), para que possam aumentar a sua produção actual e diversificá-la, numa tentativa de prevenir os riscos associados à escassez de determinados cereais em determinadas épocas (de má colheitas). Este apoio deverá basear-se essencialmente na melhoria e modernização das práticas agrícolas de forma a melhor aproveitar os recursos existentes (já que os sistemas tradicionais não permitem uma adequada gestão dos recursos) e a evitar o desgaste dos solos (o sistema de agricultura itinerante, por exemplo, provoca erosão dos solos e torna-os mais pobres); na introdução de novas sementes e plantação de cereais menos vulneráveis (às alterações climáticas); no apoio ao desenvolvimento de novas formas de adubagem dos solos¹⁹⁸ (já que a grande maioria dos agricultores não tem recursos para adquirir químicos e fertilizantes) de modo a melhorar os níveis de produção e a permitir uma maior resistência dos bens cultivados; introdução de alguma maquinaria agrícola básica e adequada aos conhecimentos dos que a deverão utilizar (eventualmente será possível pensar numa aposta na formação profissional na área agrícola, de modo a dotar os agricultores de conhecimentos básicos, nomeadamente no uso das tecnologias que lhes são disponibilizadas). A ideia é permitir a estes agricultores produzir de forma mais eficiente para a sua própria subsistência e, eventualmente, para obterem rendimentos através da venda nos mercados locais.

Esta estratégia passará, naturalmente, também por um esforço de investimento na reconstrução/desenvolvimento das infraestruturas rurais, nomeadamente vias de comunicação e transporte, abastecimento de água e saneamento. Esta será, aliás, a forma de permitir às

¹⁹⁸ Esta é uma tarefa que tem vindo a ser desenvolvida no terreno (particularmente em Aileu e Ermera – duas das regiões mais carenciadas), de forma notável (embora pouco publicitada), pela Missão Agrícola Portuguesa em Timor-Leste.

populações urbanas adquirem os produtos agrícolas nacionais (e, assim, diminuir a dependência alimentar externa), ao mesmo tempo que permite aos agricultores obterem algum rendimento para além do seu próprio alimento.

Mas o desenvolvimento agrícola deverá ir além do necessário para garantir a segurança alimentar, assentando igualmente na melhoria do sistema de processamento do café e na introdução de novas culturas de plantação com potencial em Timor.

Relativamente ao café, como se viu, os grãos produzidos no território são de qualidade apreciável, e são até bastante resistentes ao clima e às doenças, mas a forma como são processados (via seca) fá-los perder qualidade. Assim, a aposta deverá ser no desenvolvimento do sistema de processamento por via húmida, o que implica, necessariamente, o aumento do abastecimento de água a estes agricultores. Mas, mesmo que seja possível aumentar a qualidade do café, é preciso que o mesmo seja produzido em quantidades suficientes para abastecer os mercados regionais e mundiais. Deverá, por isso, ser dado apoio aos produtores de café (incentivos à produção), no sentido de lhes facilitar o acesso ao crédito para investimento, assim como incentivar o capital estrangeiro (do qual o sector irá depender em grande medida, face à incapacidade de investimento interno).

Para além do café, o país deve apostar na plantação de outras culturas de rendimento, mesmo porque se tratam de bens (primários) muito dependentes das flutuações dos preços nos mercados internacionais¹⁹⁹. Entre as culturas com potencialidades em Timor, o PNUD²⁰⁰ destaca a baunilha²⁰¹, o cacau, batata branca, caju, cebolas e couves.

O desenvolvimento agrícola encontra, no entanto, um obstáculo importante que deverá ser resolvido de forma urgente: o problema da propriedade das terras. Sem se saber exactamente a quem pertencem os terrenos, os investidores estrangeiros, e mesmo os próprios agricultores nacionais, não deverão estar dispostos a investir. Por outro lado, o sector primário deverá ser alvo de um planeamento estratégico que defina com rigor as zonas propícias para a actividade agrícola, para as culturas florestais e para a criação de gado, de forma a evitar, nomeadamente, que a deflorestação para abertura de campos agrícolas ponha em causa a possibilidade de exploração de recursos florestais importantes.

¹⁹⁹ A população em algumas regiões do país (como em Ermera) é quase exclusivamente dependente do café, pelo que, quando os níveis de produção são muito baixos, ou quando a cotação internacional do bem é desfavorável, a carência alimentar torna-se um problema muito sério.

²⁰⁰ PNUD (2002 a).

²⁰¹ A baunilha é, aliás, um bem relativamente raro, cuja produção apenas tem lugar em algumas regiões do Mundo. Timor tem, segundo os técnicos agrónomos no terreno, potencialidades invejáveis para o desenvolvimento desta cultura.

Dentro do sector primário, as pescas são outra actividade com grandes potencialidades em Timor, mas o seu desenvolvimento depende, antes de mais, da definição das fronteiras marítimas e do estabelecimento legal das zonas de pesca. A partir daí, o Governo poderá conceder licenças à pesca, a nacionais e a estrangeiros, donde pode obter importantes receitas.

Para a pesca de pequena escala, que poderá ser praticada por nacionais, deverá apostar-se numa melhoria dos barcos e equipamentos necessários, tornando-os mais seguros e capazes. Estas medidas poderão permitir, no curto prazo, aumentar a segurança alimentar e o rendimento dos que se dedicam à pesca. No entanto, para que o produto chegue aos mercados (ou às indústrias de transformação), será fundamental desenvolver as infraestruturas de transporte e melhorar a capacidade dos portos para receberem embarcações importantes.

Para a pesca de grande escala será necessário um investimento substancial, que as actuais condições da economia timorense não permitem. Assim, as licenças para essa actividade terão forçosamente que ser, na sua maioria, e no curto/médio prazos, concedidas a estrangeiros. Mas, em contrapartida, estes operadores poderão ajudar na formação dos pescadores nacionais, para além da transferência de tecnologia e que está inerente ao processo.

Para além do sector primário, deve também ser dada prioridade ao desenvolvimento da base industrial do país.

Desde logo, porque isso se reflecte numa importante fonte de receitas para o Estado. Como se viu, Timor depende actualmente em demasia (embora a situação não seja tão grave como noutros países em desenvolvimento) da ajuda externa para fazer face às suas despesas correntes e sobretudo de capital. Importa, por isso, encetar esforços no sentido de aumentar as receitas internas, geradas no próprio país, que deverão ir além das associadas ao petróleo. Na verdade, apesar das receitas que indubitavelmente irão advir da exploração do petróleo e do gás natural no Mar de Timor, é preciso não esquecer que estas reservas naturais não são infinitas (estima-se que a sua duração seja de vinte/trinta anos) e os rendimentos obtidos com a sua exploração estarão sempre muito dependentes das flutuações dos preços nos mercados internacionais.

Antes de mais, o país terá que alargar a sua base tributária – que incide essencialmente sobre os não residentes (direitos alfandegários sobre as importações, impostos selectivos sobre o consumo e os serviços ligados à presença de muitos estrangeiros no território – restauração, hotelaria) –, particularmente no que toca aos impostos sobre os rendimentos. Ora, como se sabe, apenas são tributadas as actividades remuneradas, pelo que, e sendo a agricultura essencialmente de subsistência²⁰², os impostos sobre os rendimentos incidem sobretudo sobre a

²⁰² Naturalmente que, mesmo com o desenvolvimento agrícola anunciado, o Estado deverá ser cauteloso na tributação sobre os lucros de explorações agrícolas, já que o objectivo imediato é incentivar a actividade e não retrai-la.

actividade industrial e dos serviços. Nestas condições, o desenvolvimento industrial assume particular importância.

Mas, o desenvolvimento da indústria transformadora é também fundamental porque significa uma nova fonte de oferta de emprego e, por isso, de rendimento, que se reflectirá num aumento do consumo, mas também da poupança e do investimento crucial ao desenvolvimento económico. Embora num futuro próximo se possa admitir que a agricultura venha a “absorver” grande parte da mão de obra, na verdade, “(...) a longo prazo (...) o crescimento agrícola será mais passível de ser atingido mediante uma transformação mais rápida no sentido da modernização e do aumento da eficiência, com uma libertação inerente de mão de obra para outros sectores da economia privada.”²⁰³.

Actualmente, as principais potencialidades do país são as unidades industriais ligadas ao sector primário da economia (produtos agro-florestais, pesca, exploração de petróleo) e à tecelagem (dos *tais* e peças de vestuário), para além das empresas de construção civil (essencialmente durante este período de reconstrução do país).

Dados os constrangimentos com que se depara o sector, já referidos anteriormente, as prioridades do Governo, nesta matéria, deverão passar por: incentivos (nomeadamente fiscais, subsídios) à iniciativa privada, essencialmente ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas capazes de explorar os recursos do país (particularmente indústrias de processamento de bens alimentares ou outros bens ligados ao sector primário, e indústrias trabalho-intensivas); criar condições para que algumas destas unidades industriais se possam localizar nas zonas rurais²⁰⁴, de modo a reduzir as disparidades regionais, incentivando a descentralização industrial e permitindo que as populações rurais não dependam unicamente dos rendimentos agrícolas; pela formação do capital humano (profissional e literária); pelo investimento em infraestruturas (vias de comunicação e escoamento dos produtos, transporte); e, sobretudo nas indústrias de larga escala, pela atracção de capital estrangeiro²⁰⁵ e pela integração regional (essencial ao alargamento do mercado, face à exiguidade do mercado interno). A questão da integração regional como estratégia de desenvolvimento económico será retomada no ponto seguinte do nosso estudo.

²⁰³ Ministério do Plano e das Finanças (2002), pág. 17.

²⁰⁴ Embora aqui seja importante não esquecer as questões ambientais.

²⁰⁵ Importa que o código de investimento estrangeiro seja suficientemente atractivo, para compensar a desvantagem no preço da mão de obra em Timor, relativamente aos países vizinhos em desenvolvimento (apesar da mão de obra ser barata, o seu valor é bem mais elevado que o verificado em países e regiões próximos).

Assim, numa fase inicial, o país deverá apostar em indústrias que requeiram mão de obra em quantidade mas não qualificada e, posteriormente, caminhar para uma base industrial mais intensiva em trabalho qualificado e em capital, à medida que cresce o investimento e a mão de obra se vai tornando mais qualificada.

Tal como na indústria, também o desenvolvimento do sector do ecoturismo²⁰⁶, dadas as potencialidades em termos de riqueza natural e a proximidade a países mais desenvolvidos e onde existe maior poder de compra (Austrália, Nova Zelândia), permitirá aumentar as receitas do país, assim como absorver uma parcela importante de mão de obra, à imagem do que acontece noutros pequenos países do pacífico (exemplo: Ilhas Fiji). Contudo, este não será um factor de desenvolvimento a curto prazo, face ao clima de destruição (apesar dos esforços de reconstrução terem já dado resultados evidentes, sobretudo em Díli) e insegurança que ainda abala o território. Assim, antes demais, será necessário passar por um demorado processo de reconstrução de infraestruturas e equipamentos (incluindo sociais e a aposta no sector da saúde), bem como pela criação de condições atraentes para o capital estrangeiro²⁰⁷ (dado que a escassez de capital interno é neste, como noutros sectores, um forte constrangimento ao desenvolvimento). Por outro lado, as autoridades locais deverão conduzir o incremento da actividade turística de modo a que, oferecendo condições atractivas, não deixe de preservar o meio ambiente envolvente.

Como se viu, tanto para o sector primário como para o secundário e terciário, uma área essencial em que deverão apostar as autoridades timorenses, para quebrarem o ciclo vicioso da pobreza e criarem rendimentos que permitam gerar poupança e investimento, é (à imagem do que fizeram outros países asiáticos) a formação do capital humano, seja a nível da formação profissional (essencialmente nas áreas da construção civil, agricultura, pesca) seja na formação literária.

Outras apostas deverão ser na continuação do esforço de reconstrução (de infraestruturas e equipamentos) e na atracção do capital estrangeiro (dada a carência de poupança interna).

Nesta última matéria, o país deverá esforçar-se, dadas as características pouco atractivas que apresenta para o investimento estrangeiro (população reduzida em quantidade e em formação, falta de experiência empresarial, carência de recursos financeiros, mão de obra barata mas mais cara do que em regiões vizinhas), por criar um código de investimento que, sendo atractivo, não deixe que os timorenses percam a autonomia nos seus processos de decisão. Deverá também

²⁰⁶ Face à sua localização geográfica, Timor terá que apostar na diferença e na qualidade, desenvolvendo o ecoturismo. Caso contrário, a proximidade a outras regiões turísticas por excelência (por exemplo, Bali, na Indonésia), onde a inflação é mais baixa e o custo da mão de obra reduzido, poderá tornar inviável o desenvolvimento do sector em Timor.

²⁰⁷ V. nota de rodapé anterior.

procurar-se que as empresas estrangeiras que se instalam no território transfiram (além de tecnologia e capital) *savoir faire* aos timorenses, empregando funcionários de origem nacional (embora se saiba que a mão de obra timorense é pouco qualificada).

Para estas medidas básicas, o Governo timorense pode contar, actualmente, para além das suas (limitadas) receitas internas, com a ajuda internacional, sobretudo no processo de reconstrução. As receitas do Mar de Timor (provenientes da Primeira Tranche de Petróleo- PTP- e outras), não obstante terem já reflexo no curto prazo, assumirão valores muito importantes essencialmente a partir de 2004, quando se der início ao projecto da *Bayu Undan*. No entanto, o país deverá, como consta do seu Orçamento de Fontes Combinadas (Junho de 2002), poupar parte das receitas de que vai beneficiando para já (poupar a parte correspondente às receitas da PTP), constituindo um Fundo de Poupança. A ideia é “(...) poupar receitas para as gerações futuras, para proteger a economia não relacionada com o petróleo das oscilações naturais do mercado, e para suavizar os gastos governamentais”²⁰⁸.

Para além do que se disse, importa notar que Timor, pelas características (limitados recursos financeiros, reduzida população e mercado interno, dificuldades de atracção de investimento estrangeiro e baixa poupança interna, etc.) que apresenta, dificilmente poderá ficar á margem do processo de integração económica que tem vindo a acompanhar a crescente globalização a que vimos assistindo. No ponto seguinte do nosso estudo, vamos analisar concretamente as potencialidades da adesão do país a agrupamentos regionais (ASEAN e Grupo dos Países ACP), pela importância que esta estratégia representa hoje em dia para uma pequena economia insular como Timor, sobretudo para o sector industrial (sector chave do desenvolvimento económico).

²⁰⁸ Ministério do Plano e das Finanças (2002), pág.11.

III PARTE: A ADESÃO DE TIMOR-LESTE À ORGANIZAÇÃO ECONÓMICA REGIONAL ASEAN E AO GRUPO ACP: QUE VIABILIDADE?

Após a apresentação teórica sobre o fenómeno da Integração Regional (incluindo as suas vantagens e desvantagens para os países em vias de desenvolvimento) e a análise do enquadramento internacional de Timor-Leste e do seu actual contexto sócio-económico (onde se analisaram as actuais relações económicas e comerciais do país) importa, finalmente, concluir sobre a viabilidade da adesão deste país por um lado à ASEAN (que é uma organização económica regional) e, por outro, ao Grupo de países ACP (que recentemente assinaram, com a UE, o Acordo de Cotonu que, mesmo concedendo condições especiais a estes países, não deixa de se regular pelas regras da OMC).

Assim num primeiro ponto desta última parte, apresentamos brevemente a ASEAN, como organização de carácter regional (seus princípios e objectivos, grau de integração associado) e os seus países aderentes (estrutura produtiva/vantagens comparativas e relações económicas intra e inter regionais), que poderão representar potenciais mercados ou concorrentes dos bens timorenses. Seguidamente, e não descurando o referido na II Parte deste trabalho, estudamos as vantagens e desvantagens (de carácter económico, embora sabendo que as questões políticas são, nestas matérias, aspectos extremamente influenciadores) de Timor-Leste integrar esta organização.

A APEC e o FPS não são aqui tratados por duas razões fundamentais: por um lado, porque Timor já assumiu, politicamente, a sua preferência pela adesão à ASEAN²⁰⁹, em detrimento do FPS (sendo que estas duas associações se têm revelado incompatíveis, económica e sobretudo politicamente); por outro lado, porque tanto o FPS como a APEC se tratam mais de fóruns de conversações e aconselhamento (o que não deixa de ser uma forma de cooperação) do que propriamente de um bloco económico regional²¹⁰, pelo que os benefícios económicos para os países membros não são importantes (apesar de, um e outro, estarem, no momento, a estudar a possibilidade de evolução para uma ZCL, a verdade é que ainda não atingiram este patamar, que é o primeiro da “escala” da integração económica regional entre países – ainda que o acordo de criação de uma ZCL entre as Ilhas do FPS, excluindo a Nova Zelândia e a Austrália, tenha sido recentemente assinado).

²⁰⁹ Depois de, nos meses seguintes ao referendo de 1999, o Dr. Ramos Horta ter afirmado que, porque as Nações do Sudeste Asiático não eram neutras em relação ao conflito Indonésia/Timor, a ASEAN não seria um caminho para Timor, já que o país faz “(...) parte das Nações do Sul do Pacífico e não parte da ASEAN” (*in* <http://www.singapore-window.org>), agora a posição política dos líderes timorenses alterou-se substancialmente. Assim, numa recente entrevista (Agosto de 2002), o mesmo político timorense já afirmava “Existe um forte consenso em Timor-Leste para a adesão à ASEAN” (*in* <http://www.iiasnt.leidenuniv.nl:8080/DR>).

Num segundo ponto desta III Parte, estudamos a viabilidade da adesão ao grupo de países ACP que, não sendo propriamente um agrupamento regional (é uma forma de Cooperação Norte-Sul), se reveste de particular importância para Timor, atendendo à sua condição de País em Vias de Desenvolvimento (e, de entre estes, aos Países Menos Avançados) e à importância da aproximação aos mercados Ocidentais (da Europa).

Terminamos esta III Parte com um balanço das compatibilidades e incompatibilidades da adesão simultânea às organizações referidas – ASEAN e ACP – e, por isso, chamando de novo à análise a questão da coexistência entre um agrupamento regional (que se rege, necessariamente por um sistema preferencial, não recíproco, e discriminatório em relação a países terceiros) e as leis que actualmente regulam o comércio internacional, sob a égide da OMC (atendendo a que o Grupo de países ACP, não deixando de beneficiar de condições especiais no seio da UE, perdeu, como se sabe, os privilégios de que gozava no âmbito de Lomé, por força das “leis” da não discriminação, da reciprocidade e do liberalismo, que regem a OMC).

1.- A INTEGRAÇÃO NA REGIÃO DA ÁSIA – PACÍFICO: A ASEAN

1.1.- A ASSOCIAÇÃO DAS NAÇÕES DO SUDESTE ASIÁTICO (ASEAN)

Quando nasceu, em 1967 com a Declaração de Bangkok, a ASEAN, lançada na tentativa de formar uma aliança forte contra o avanço do comunismo na região, tinha essencialmente por objectivos o estabelecimento da paz, o reforço da cooperação entre os países membros, a promoção do crescimento económico, social e cultural da região do Sudeste Asiático e da sua competitividade económica internacional. Ou seja, a organização visava mais atingir objectivos políticos do que propriamente económicos (embora estivesse explícito na Declaração de Bangkok o desejo de expandir as trocas intra-regionais), até porque os países fundadores (Singapura, Indonésia, Malásia, Tailândia e Filipinas) encontravam-se em diferentes estádios de desenvolvimento (e com diferentes políticas proteccionistas) e tinham, por isso, diferentes visões da importância da integração regional para servir os seus próprios interesses²¹¹.

Foi apenas a partir de 1977 que os fins económicos começaram a ter algum peso na ASEAN, tendo sido estabelecido um Acordo de Comércio Preferencial (*PTA- Preferential Trading Arrangement*, na designação inglesa) que visava a concessão de tarifas preferenciais (mais

²¹⁰ A APEC trata-se, aliás, de um exemplo de Cooperação Norte-Sul e não de uma Organização de carácter regional Sul-Sul (até porque integra países de diferentes regiões).

²¹¹ Bhalla (1997), pág. 71

favoráveis), no sentido de diminuir as barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio intra-regional de bens produzidos parcial ou totalmente nos países membros²¹².

Entretanto, para promover a cooperação industrial dentro da região, foram lançados projectos industriais: “Projectos Industriais ASEAN (AIPs)”, “Projectos de Indústrias Complementares” e “Joint Ventures”. A ideia central era desenvolver a produção em larga escala (satisfazendo um mercado que ultrapassa as fronteiras nacionais), incentivando mesmo uma política de industrialização por substituição de importações à escala regional, e aumentar a complementaridade nas indústrias (de pequena e média dimensão) do sector privado.

Contudo, nem estes projectos de promoção da cooperação industrial nem o sistema PTA resultaram num significativo aumento das trocas intra-ASEAN. Entre as razões para este insucesso, podemos apontar as seguintes: os países, sobretudo os mais proteccionistas, continuaram a proteger alguns produtores nacionais da concorrência externa; as reduções nas tarifas ao comércio foram muito pouco relevantes (e, portanto, as concessões de tarifas preferenciais eram poucas); os produtos considerados elegíveis para a redução tarifária eram em número muito limitado, e muitos deles não eram sequer bens trocados entre os países ASEAN; os países membros apresentaram uma longa lista de produtos excepções que, por isso, não deveriam ser abrangidos pelo acordo; e, por fim, as barreiras não tarifárias continuavam a vigorar e a desincentivar o comércio intra-regional.

Em 1992, aquando da Conferência de Singapura, os países integrados decidem constituir uma Zona de Comércio Livre da ASEAN (AFTA), que representou, no fundo, um primeiro passo para uma efectiva integração económica regional. A AFTA tem por objectivo reduzir as barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio dentro da região, num prazo de 15 anos²¹³. Esse objectivo será alcançado através de uma “Tarifa Preferencial Efectiva Comum” (*CEPT-Common Effective Preferential Tariff*, na sua designação inglesa), que visa a redução (para 0-5%) nas tarifas sobre as importação de todos os produtos manufacturados e agrícolas processados e não processados²¹⁴, oriundos de países ASEAN (com uma componente ASEAN de pelo menos 40%). No entanto, este acordo tem algumas excepções, incluindo uma lista de

²¹² DeRosa (1995), pág. 31.

²¹³ Na verdade, a AFTA apenas entrou em vigor em 1995, altura que os países signatários se comprometeram, então, a completar a liberalização (redução de 0-5% nas tarifas impostas) das trocas intra-regionais até ao ano de 2003, reduzindo assim o horizonte temporal inicial de 15 anos. No entanto, os países que aderiram mais recentemente à ASEAN, gozam de um prazo mais alargado (no fundo o prazo é exactamente o mesmo do dos seus parceiros, apenas a contagem se faz a partir de uma data diferente, reflectindo as diferentes datas de adesão ao agrupamento regional) para reduzirem as barreiras comerciais: 2006 para o Vietname, 2008 para o Laos e Myanmar, 2010 para o Camboja.

²¹⁴ Na verdade, inicialmente, apenas eram abrangidos por este acordo os bens manufacturados industriais e agrícolas (processados), estando excluídos os produtos agrícolas não processados. No entanto, estes passaram a ser cobertos pelo CEPT a partir da Conferência da Tailândia, em 1994.

bens “sensíveis” (ou seja, os bens agrícolas não processados, para os quais é dado um período de tempo mais longo para serem abrangidos pelo CEPT, tendo em atenção o caso específico de cada país e de cada produto), uma de bens excluídos temporariamente (bens para os quais as tarifas impostas às trocas intra-regionais serão reduzidas para uma taxa de 0-5%, mas que se encontram, para já, sob protecção tarifária, inserida numa política governamental do país importador de salvaguarda dos interesses de alguns produtores nacionais) e outra de bens de exclusão efectiva²¹⁵.

Apesar da AFTA representar já um esforço mais efectivo na cooperação e integração regional entre os dez países do Sudeste Asiático (os cinco fundadores, o Brunei- que aderiu em 1984-, o Vietname- adere em 1995-, o Laos e o Myanmar- aderem em 1997- e o Camboja- adere em 1999), a verdade é que os resultados alcançados até ao momento não foram os desejados. Por um lado, as barreiras não tarifárias continuaram a ser impostas pelos países membros, mesmo os de economias mais abertas (como Singapura); por outro lado, apesar da lista de bens cujas tarifas foram reduzidas ter vindo a aumentar de forma extremamente significativa, é ainda ampla a lista das excepções (bens “sensíveis”, “temporariamente excluídos” ou “efectivamente excluídos”), sobretudo nos países de adesão mais recente²¹⁶. Muitos países continuam mesmo a evitar a redução de barreiras alfandegárias, por razão de protecção dos seus produtores, e pelo facto de isso representar, em alguns casos (Indonésia e Filipinas, essencialmente), uma significativa perda de receitas governamentais.

Deste modo, e embora o peso da região integrada no comércio mundial tenha efectivamente crescido, as trocas intra-ASEAN (que conta agora com 10 países membros²¹⁷) continuam a ser relativamente reduzidas (embora tenham vindo a aumentar), até porque os países membros apresentam estruturas produtivas mais concorrenciais do que complementares²¹⁸, apesar do relativo aumento da complementaridade. O comércio dos países ASEAN é, ainda, deste modo, essencialmente desenvolvido com países terceiros²¹⁹.

²¹⁵ A lista de bens de exclusão efectiva inclui os bens que deverão ser “(...) permanentemente excluídos das reduções tarifárias por razões como segurança nacional, protecção da moral pública, protecção da vida e saúde humana, dos animais e das plantas, ou a protecção de artigos de valor artístico, histórico ou arqueológico.”- Fukase e Martin (2001), pág. 10

²¹⁶ Ver Quadro n.º67, em anexo. Prevê-se, no entanto, que “(...) o esquema CEPT venha a cobrir cerca de 98% de todas as linhas tarifárias na ASEAN no ano de 2003; nessa altura, os únicos produtos não incluídos no esquema CEPT serão os incluídos na categoria de Bens de Exclusão Efectiva e os produtos agrícolas sensíveis” (*in* “The ASEAN Free Trade Area and other Areas of ASEAN Economic Cooperation”, ASEAN *web site*)

²¹⁷ Recordemos os 10 países membros da ASEAN: Indonésia, Filipinas, Singapura, Malásia, Tailândia, Brunei, Laos, Camboja, Vietname e Myanmar.

²¹⁸ Sobre este assunto, ver o ponto seguinte deste texto, onde são desenvolvidas com mais pormenor as estruturas produtivas dos países ASEAN.

Ainda assim, segundo alguns estudos desenvolvidos, a zona económica regional ASEAN resultou em vantagens económicas, para além de políticas (inerentes ao real aumento de peso da região nas negociações internacionais e ao estabelecimento da paz entre os países membros), relacionadas com a redução das barreiras ao comércio. Segundo um estudo desenvolvido por DeRosa²²⁰, a ASEAN provou ser criadora de comércio para os seis países iniciais, apesar de ter também beneficiado os países mais avançados de entre estes: Singapura e Malásia, que “(...) tinham a capacidade industrial para satisfazer a procura de importações dos outros membros da ASEAN de maquinaria e tecnologia requerida para um rápido crescimento industrial”²²¹. Mais do que isso, a integração regional reflectiu-se, para estes países, num maior poder de atracção de capital estrangeiro (importante factor para o desenvolvimento industrial e económico), na medida em que representa um mercado mais alargado e estável para os investidores estrangeiros.

Para os países que aderiram mais tarde à organização regional, a integração tem, em geral, impactos também positivos²²², relacionados com a criação de comércio e com o acesso preferencial (com tarifas reduzidas ao comércio) a mercados mais alargados (o que se revela muito importante face à exiguidade dos mercados internos), assim como com a melhoria dos termos de troca de alguns bens exportados (na medida em que se destinam essencialmente ao mercado regional, pelo que vêm reduzidas as tarifas alfandegárias que sobre si recaíam). No entanto, os benefícios estáticos da integração não são, na verdade, muito significativos, face à relativa perda de receitas governamentais (essencialmente nos países onde as tarifas alfandegárias tinham um importante peso nas receitas fiscais totais ou mesmo nas receitas totais do país), ao efeito de desvio de comércio, e, em alguns casos (como no caso do Myanmar) face à permanência das barreiras não tarifárias ao comércio.

Porém, como se viu, as vantagens da integração regional para os países em desenvolvimento (como são estes quatro países) vão muito além das estáticas, sendo os benefícios dinâmicos bem mais importantes. E, neste aspecto, a ASEAN revelou-se importante, ao induzir a competitividade dentro da região, aumentando a rentabilidade dos factores físico e humano; ao significar uma maior proximidade com as novas tecnologias e conhecimento (face à existência de parceiros tecnologicamente bem mais avançados); e ao atrair o capital estrangeiro, levando a que as empresas multinacionais se localizem na região (aproveitando as vantagens comparativas dos diferentes países integrados: a mão de obra barata ou a dotação em tecnologia avançada).

²¹⁹ Ver Quadros n.º53 e 54, em anexo.

²²⁰ DeRosa (1995)

²²¹ Bhalla (1997), pág.72

Para além de tudo, a ASEAN (e particularmente a AFTA) teve, pelo menos, o efeito de aumentar o comércio intra-regional, mesmo que esse aumento seja ainda pouco relevante, e o de promover a região nos fóruns internacionais.

Caracterização da Estrutura Produtiva e Vantagens Comparativas dos Países Integrados.

Tal como vimos para a região da Ásia, também a ASEAN (e os seus 10 membros) representam um leque variado de situações²²³, no que diz respeito ao nível de desenvolvimento económico-social. Na prática, podemos dizer que temos dois grandes grupos de países: os fundadores, a que se junta o Brunei; e os países mais recentes.

Assim, enquanto que os 6 países que aderiram em primeiro lugar à organização apresentam (em 2001) um IDH elevado ou médio-elevado, os que se tornaram membros da ASEAN mais recentemente têm ainda, com a excepção do Vietname, um IDH baixo (Laos) ou médio-baixo (Myanmar e Camboja), a que estão inerentes os mais reduzidos níveis de educação, esperança de vida e rendimento per capita. Verificamos, então, que o nível de desenvolvimento não tem, necessariamente, ou não tem sempre, uma relação directa com a dimensão do país: por um lado, se o Laos e o Camboja são pequenas economias (quer em termos populacionais, quer no que respeita ao seu peso no total do PIB da organização) e se encontram entre os menos desenvolvidos países do grupo, o Brunei e Singapura, sendo também pequenos países, são os mais desenvolvidos da região integrada, apresentando valores elevados para os principais indicadores do desenvolvimento económico social, entre os quais, para o PIB per capita; por outro lado, o Vietname e a Indonésia, apesar de muito populosos, apresentam um valor para o IDH relativamente mais baixo.

No que diz respeito à importância dos sectores económicos, podemos verificar que, enquanto nos primeiros países a aderirem à ASEAN os serviços assumem um papel de destaque (essencialmente pelo peso que têm no PIB), nos membros mais recentes da organização a principal actividade económica continua a ser a agricultura, quer em termos de peso do PIB, quer em termos de mão de obra que emprega. A diferente contribuição económica dos sectores nestes dois grupos de países explica, evidentemente, a diferença no tipo de bens produzidos por uns e outros. Por outro lado, a estrutura produtiva e do comércio externo destas economias reflecte, necessariamente, a sua dotação de factores e o seu nível de desenvolvimento económico-social e mesmo cultural.

²²² Fukase e Martin (2001), pág. vi

²²³ Ver Quadros n.º51 e 65, em anexo.

Os países mais avançados do grupo (os primeiros a aderirem), com a excepção de Singapura e do Brunei, têm importantes dotações de capital humano (em quantidade e qualidade, face à aposta na formação), possuem sectores agrícolas importantes (nos casos da Indonésia, Tailândia e Filipinas, a agricultura é o sector que mais mão de obra emprega), mas paralelamente desenvolveram o sector industrial (primeiro de bens trabalho-intensivos, depois de indústrias já intensivas em trabalho qualificado e em capital, à medida que a qualificação da mão de obra se ia desenvolvendo, e o capital se ia acumulando) e, em alguns casos, também a indústria extractiva, assim como o sector dos serviços, procurando aproveitar as vantagens comparativas de que gozam. Apesar de tudo, estes países (que preenchem a *segunda onda* de crescimento, no modelo dos “gansos voadores”, a que já se fez referência) não se encontram ainda no mesmo estágio de industrialização que os “dragões” asiáticos.

Por seu lado Singapura e o Brunei, que também contam entre os países mais avançados da ASEAN²²⁴, não dispõem de capital humano em quantidade (mas a sua mão de obra apresenta um elevado grau de qualificação), nem de um sector agrícola importante. Como vantagens comparativas, Singapura apresenta uma população muito qualificada e o facto de se tratar de uma cidade-Estado vivendo uma situação de entreposto, logo com infraestruturas de transporte e comunicação bastante desenvolvidas. O Brunei, para além da qualificação da mão de obra, dispõe de importantes recursos de petróleo e gás natural.

Dadas as suas características e a dotação de factores, estes seis países produzem e exportam, assim, essencialmente, bens manufacturados capital-intensivos – nomeadamente têxteis, maquinarias e equipamentos eléctricos e não eléctricos, equipamentos transporte, produtos químicos e metais, produtos em madeira, óleos processados –, petróleo e gás natural e derivados, para além de alguns outros bens primários (bens alimentares, borracha, madeira)²²⁵.

Os países mais recentes da ASEAN, com taxas de escolarização e qualificação relativamente mais baixas (com a excepção do Vietname) e com dotações relevantes de terra arável, propícia à agricultura (que, aliás, é o principal sector económico quer em termos de peso no PIB, quer em termos de mão de obra empregue), produzem e exportam²²⁶ sobretudo bens primários (alimentares, borracha e madeira em estado bruto) e produtos manufacturados cuja produção é intensiva em trabalho (não qualificado), como o vestuário e calçado, ou os bens processados ligados ao sector primário (produtos de madeira ou alimentares processados). A indústria de vestuário e calçado tem mesmo uma importância muito grande na estrutura produtiva destes

²²⁴ Estes são, aliás, os únicos países da ASEAN com IDH elevado.

²²⁵ Ver Quadros n.º55, 57, 58, 60, 61 e 62, em anexo.

²²⁶ Ver Quadros n.º56, 59, 63 e 64, em anexo

países, constituindo uma das principais fontes de exportações do Camboja, do Laos e do Vietname.

Esta relação entre a dotação relativa de factores de um país e a sua estrutura produtiva e de comércio externo (exportações), remete-nos para o modelo da dotação relativa de factores de Heckscher-Ohlin²²⁷, segundo o qual um país tem vantagens comparativas e exporta o bem na produção do qual utiliza intensivamente o factor de produção relativamente mais abundante no país (porque é na produção desse bem que os preços relativos são mais baixos). Nestas condições, o comércio entre os países explica-se pela diferença nas suas dotações relativas de factores produtivos.

Assim, a análise das vantagens comparativas de cada um dos países ASEAN (em relação aos restantes), implica a comparação das suas dotações relativas de factores, de modo a perceber qual (ou quais) o factor (ou factores) relativamente mais abundante em cada um deles (sendo que cada um terá, então, vantagens comparativas na produção e exportação dos bens que utilizam intensivamente os seus factores relativamente mais abundantes). Embora tenhamos já feito alguma referência aos factores produtivos dos Estados ASEAN, o cálculo dos *rácios das dotações relativas dos factores* utilizados por Leamer²²⁸ no seu “famoso” *triângulo das dotações relativas de recursos*, permite-nos uma análise mais perfeita.

Voltaremos a este assunto mais adiante (ponto seguinte deste texto), altura em que calculamos estes rácios para os países ASEAN e para Timor, e estudamos a posição relativa de uns em relação aos outros. Por ora, recorramos ao índice das vantagens comparativas reveladas (VCR)²²⁹ - indicador desenvolvido por Balassa e muito utilizado no estudo empírico das

²²⁷ O modelo de H-O, embora, como qualquer outro modelo, desenvolvido sob determinadas hipóteses restritivas da realidade (nomeadamente a concorrência perfeita), é uma das mais importantes teorias do comércio internacional, que procura explicar porque razão os países com diferentes dotações de recursos têm vantagens em entrar em comércio. O modelo de H-O assume apenas dois países e dois factores de produção, no entanto, desenvolvimentos posteriores desta teoria (nomeadamente a Teoria Neofactorial e os trabalhos desenvolvidos por E. Leamer) fazem importantes “extensões” destas hipóteses, sem que o princípio básico (o do comércio explicado pela dotação relativa de factores) seja substancialmente alterado.

²²⁸ Leamer desenvolveu uma extensão ao modelo restritivo de H-O, através de uma análise multifactorial, com n países e n bens produzidos. Com base numa figura triangular, o autor representou a posição relativa dos diversos países em termos de dotação de factores, num modelo com três factores (embora esta análise se possa estender a mais factores, incluindo mais dimensões no plano gráfico), e os diferentes caminhos para o desenvolvimento: os vértices do triângulo representam três factores de produção (trabalho não qualificado, recursos naturais, capital- incluindo o físico e o humano); cada lado do triângulo corresponde a uma escala, representada pelos três rácios de dotação de factores: recursos naturais/trabalho, capital/recursos naturais, capital/trabalho; dentro do triângulo existem pontos, que representam as diferentes actividades económicas; estes pontos estão ligados por linhas, constituindo, assim, subtriângulos (os cones de diversificação).

²²⁹ Bela Balassa desenvolveu dois índices que permitem quantificar as vantagens comparativas (V.C.) dos países em determinados produtos (que produzem e exportam): um desses índices considera apenas as exportações, e o outro utiliza as exportações e as importações no cálculo das V.C.. Aquele que utilizamos neste texto é o primeiro, que calcula as vantagens comparativas reveladas (VCR) pelo peso de um produto nas exportações totais de um país a dividir pelo peso desse produto nas exportações totais do Mundo (ou do conjunto de países considerados, neste caso, da ASEAN): sendo X_{ij} as exportações do produto i por parte do país j ; $\sum_j X_{ij}$ as exportações do produto i por parte do conjunto de países considerados; $\sum_i X_{ij}$ as exportações totais do país j ; $\sum_i \sum_j X_{ij}$ as exportações totais do conjunto de

vantagens comparativas -, calculado para um importante conjunto de bens e para os países ASEAN. Este indicador permite-nos, desde já, concluir sobre as vantagens comparativas de cada um destes países em relação aos restantes. O Quadro n.º68, em anexo, resume, então, as principais V.C. para os 10 países ASEAN, em 1997, calculadas por Emiko Fukase e Will Martin, do Banco Mundial²³⁰.

Assim, a **Indonésia** apresenta vantagens comparativas (V.C.) num significativo número de bens (bens para os quais revela um índice de $V.C.R > 1$), sendo os mais importantes a borracha em estado bruto ($V.C.R=13,5$), produtos de madeira ($V.C.R=13,1$), gás natural ($V.C.R=10,1$), óleos vegetais ($V.C.R=8,8$) e calçado ($V.C.R=5,7$). Apesar das V.C. da Indonésia em bens como o petróleo ou o café serem relativamente mais baixas às verificadas para os outros bens já referidos, a verdade é que este país ocupa o 3º. Lugar no ranking dos países da ASEAN com maiores V.C. nestes bens (ranking liderado pelo Brunei no caso do petróleo, e pelo Laos no caso do café), revelando índices de V.C.R de respectivamente de 1,8 (petróleo) e 4,3 (café). A Indonésia é ainda o país da ASEAN com maiores V.C. no mobiliário ($V.C.R=2,6$) e nos minerais metalíferos ($V.C.R=3,7$) e não metalíferos, essencialmente carvão ($V.C.R=5,2$).

A **Malásia** tem importantes vantagens comparativas na borracha bruta ($V.C.R=5,9$), na madeira ($V.C.R=4$) e no gás natural ($V.C.R=3,1$), lidera o ranking dos países com maiores V.C. nos óleos vegetais ($V.C.R=11,1$) e noutros óleos processados vegetais e animais ($V.C.R=8$), ocupa a 2ª. posição nos países com maiores V.C. em maquinaria eléctrica ($V.C.R=2,7$), e é mesmo o único país da ASEAN com V.C. nos animais vivos ($V.C.R=1,8$).

As **Filipinas** apresentam vantagens comparativas elevadas nos óleos vegetais ($V.C.R=5,5$), maquinaria eléctrica ($V.C.R=3,3$), frutas e vegetais ($V.C.R=2,4$) e vestuário ($V.C.R=2,4$). Para além disso, as Filipinas são o segundo país da ASEAN (a par da Tailândia) com maiores V.C. nas maquinarias não eléctricas, logo a seguir a Singapura.

A **Tailândia** mostra vantagens comparativas importantes na borracha em estado bruto ($V.C.R=15,2$), e em alguns bens alimentares: arroz ($V.C.R=24,4$, sendo o segundo país com maiores V.C. neste bem), peixes e produtos relacionados ($V.C.R=6,8$), açúcar e mel ($V.C.R=5,7$). A Tailândia é ainda o segundo país com maiores V.C. nas maquinarias não eléctricas (a seguir a Singapura, e a par das Filipinas).

Singapura apresenta vantagens comparativas apenas em 4 categorias de bens: maquinarias eléctricas ($V.C.R=2$) e não eléctricas ($V.C.R=2,7$), produtos petrolíferos tratados ($V.C.R=1,5$) e químicos derivados de combustíveis como o carvão e o petróleo ($V.C.R=2,8$).

países considerados; então, as vantagens comparativas reveladas do país j no bem i (VCR_{ij}) são $VCR_{ij} = (X_{ij} / \sum_j X_{ij}) / (\sum_i X_{ij} / \sum_i \sum_j X_{ij})$. Se $VCR_{ij} > 1$, o país j tem V.C. no produto i; se $VCR_{ij} < 1$, o país j tem desvantagens comparativas (D.C.) no produto i; se $VCR_{ij} = 1$, então o país j não tem nem V.C. nem D.C. no produto i.

O **Brunei**, que foi o último destes 6 países a aderir à ASEAN, é o que apresenta maiores vantagens comparativas quer no petróleo e derivados (V.C.R=4,8), quer no gás natural (V.C.R=42,2).

Entre os países mais recentes da associação, como o indicador de Bela Balassa permite verificar, as V.C. são algo diferentes das dos seus parceiros mais avançados, de acordo, como se viu, com a diferente dotação relativa de factores apresentada por estes países.

Deste modo, o **Camboja**, para além de vestuário (para o qual apresenta um índice de VCR=14,7, sendo o país com maiores vantagens comparativas nesta categoria de bens), tem importantes V.C. na borracha em estado bruto (V.C.R=47,6) e na madeira bruta (V.C.R=18,5) e processada (V.C.R=17,8).

O **Laos**, que se afigura o mais pobre membro da ASEAN (com o IDH mais baixo), produz e exporta também, à imagem do Camboja, vestuário (ocupando o segundo lugar no ranking dos países da ASEAN com maiores vantagens comparativas neste bem) e madeira em estado bruto (para a qual apresenta um índice de V.C.R=33,7). Mas, para destes bens, o Laos é o país do agrupamento regional com maior vantagem comparativa no café.

O **Myanmar**, sendo um país extremamente agrícola, tem essencialmente V.C. em bens ligados a este sector económico: peixe e relacionados (V.C.R=17,3), frutas e vegetais (V.C.R=13,8), sementes oleaginosas e frutos secos (V.C.R=11,1). O país é ainda o segundo da ASEAN com maiores vantagens comparativas na madeira bruta (V.C.R=28,3) e o terceiro com mais importantes V.C. na borracha em estado bruto e no vestuário.

O **Vietname**, que representa uma excepção neste grupo de países em diversos aspectos (e, desde logo, pelo lugar que ocupa na lista do IDH, quando comparado com os restantes países “recentes” da ASEAN), apresenta V.C. significativas num maior número de bens (o que revela a sua maior diversificação de exportações). Assim, à imagem do Camboja e do Laos, o Vietname também exporta calçado e vestuário (para os quais apresenta um índice de VCR respectivamente de 18,7 e 4,4); é o país ASEAN com maiores vantagens comparativas no mobiliário (a par da Indonésia) e na seda, e o segundo no petróleo (logo a seguir ao Brunei); e tem, tal como o Myanmar importantes V.C. no peixe e produtos relacionados, e tal como o Laos V.C. relevantes no café (ocupa o segundo lugar no ranking, precisamente atrás do Myanmar no caso do peixe, e do Laos no caso do café). Para além disto, o Vietname é o segundo maior exportador mundial de arroz, bem para o qual apresenta as mais elevadas vantagens comparativas do grupo ASEAN (V.C.R=43,3).

²³⁰ Fukase e Martin (2001), pág. 9

Assim, podemos concluir que, apesar de alguma concorrência, em determinados produtos específicos, os países membros mais antigos e os mais recentes da ASEAN apresentam, em geral, estruturas produtivas e de comércio externo complementares num vasto leque de bens. Temos, portanto, dois grandes grupos de países na ASEAN que, sendo concorrentes internamente, são complementares um com o outro: em geral, os primeiros países a aderirem à organização exportam mais produtos com maior tecnologia incorporada (como as maquinarias) e outras manufacturas, petróleo e derivados e combustíveis; enquanto os membros mais recentes da ASEAN exportam essencialmente bens alimentares e florestais em estado bruto, e produtos oriundos da indústria trabalho-intensiva de vestuário e calçado.

No entanto, é evidente que, em alguns produtos (sobretudo nos primários ou ligados à indústria trabalho-intensiva), estes dois grupos acabam também por ser concorrentes directos, no mercado regional e mundial²³¹. É esta, ainda permanente, semelhança nas estruturas produtivas e de exportação dos países ASEAN (embora elas já sejam, em muitos produtos, complementares) que ajuda a explicar porque razão o comércio intra-regional é ainda relativamente reduzido, como se viu no ponto anterior deste texto, sendo que apenas Singapura aparece como destino das exportações dos seus parceiros da ASEAN.

De facto, os destinos preferenciais das exportações dos países mais avançados da região – sobretudo dos bens manufacturados – continuam a ser os mercados externos, em particular os EUA, a UE e o Japão.

Por seu lado os países membros de rendimentos mais baixos também orientam o seu comércio externo para alguns poderosos países asiáticos – Japão, China, Taiwan, Hong Kong – e para o mercado europeu, mas também para o da ASEAN (embora aqui, se trate essencialmente de Singapura e Tailândia). No entanto, o tipo de bens exportados e importados para uns e outros difere substancialmente. Os bens agrícolas e outros ligados ao sector primário (incluindo o petróleo nos casos dos países exportadores) são muito exportados para o mercado regional, enquanto que os bens relacionados com a indústria de vestuário se destinam sobretudo ao exterior. Quanto às importações, as de bens petrolíferos (no caso dos países importadores) e agrícolas vêm sobretudo do mercado ASEAN, enquanto que as maquinarias e equipamentos de transporte e produtos químicos, ao invés de virem dos países ASEAN mais avançados, têm

²³¹ Por exemplo, a **borracha** em estado bruto é exportada pela Indonésia e Tailândia, mas também pelo Camboja e pelo Myanmar; a **madeira** bruta é exportada essencialmente pelo Laos, Myanmar e Camboja, mas também pela Malásia; no **café** têm importantes vantagens comparativas o Laos e o Vietname, mas também a Indonésia (ainda que em menor grau); no **petróleo** bruto e produtos têm V.C. significativas o Brunei, o Vietname e em menor grau a Indonésia, enquanto que Singapura tem V.C. nos produtos petrolíferos tratados; o **arroz** é exportado quer pela

origem sobretudo nos mercados do Resto do Mundo (com a excepção para o Laos, que importa essencialmente da Tailândia).

1.2.- ANÁLISE DAS VANTAGENS E DESVANTAGENS DA ADESÃO PARA TIMOR-LESTE

Vantagens Comparativas de Timor no comércio com os Países ASEAN

Vista a estrutura produtiva dos países ASEAN e as suas vantagens comparativas, vejamos, agora, a potencial concorrência e complementaridade que isso representa para Timor, procurando averiguar a possibilidade de existência de mercados regionais para os bens actualmente exportados pela economia timorense ou, eventualmente, para outros bens, hoje não exportados, mas nos quais o país apresente potenciais vantagens comparativas, em relação a estes países ASEAN²³².

Como já vimos, a dotação de factores de um país reflecte-se na sua estrutura produtiva e no padrão do seu comércio externo (exportações e importações) e, assim, nas suas vantagens comparativas (modelo da dotação relativa de factores de Heckscher-Ohlin).

Ora, a análise dos Quadros n.º 51 e n.º 65 (em anexo) permite-nos verificar a dotação de factores em Timor-Leste, através dos valores apresentados para determinados indicadores. Assim, verificamos que o país é pouco abundante quer em capital (físico e humano/conhecimento), quer em trabalho, apresentando baixos níveis de escolarização (reflectidos pela taxa bruta de escolaridade e pela taxa de alfabetização), um valor muito reduzido para o PIB e para o PIB per capita, e um número de habitantes muito limitado. Em termos de recursos naturais, e apesar da sua reduzida dimensão territorial, o país tem uma quantidade importante de terra arável (medida em hectares), propícia para a prática agrícola – embora se saiba que uma fatia relevante dessa terra arável não é actualmente cultivada – assim como reservas naturais de petróleo e gás (cuja exploração resultará, previsivelmente, como já se referiu, em significativas receitas para o país, a partir de 2004).

Para analisarmos as vantagens comparativas de Timor em relação aos países ASEAN, teremos que comparar, no entanto, estas dotações relativas de factores com as daqueles países, de forma a averiguar qual o factor (ou factores) relativamente mais abundante em Timor (já que o país

Tailândia, quer pelo Vietname e, em menor grau, pelo Camboja e Myanmar; no **peixe** têm importantes vantagens comparativas o Myanmar e o Vietname, mas também a Tailândia.

²³² Todas as conclusões que daqui retirarmos baseiam-se nos dados estatísticos existentes que poderão não corresponder exactamente à realidade dos factos. Ainda assim, consideramos que este é um estudo que vale a pena, até porque vai ao encontro de uma preocupação manifestada pelo próprio Governo timorense.

terá vantagens comparativas na produção e exportação dos bens que utilizam intensivamente os seus factores relativamente mais abundantes). Retomando aquilo que se disse no ponto anterior deste texto, calculemos, então, os rácios das dotações relativas dos factores utilizados por Leamer, e verifiquemos qual a posição relativa de cada um destes países (incluindo Timor), em relação uns aos outros. Assim, podemos ver que Timor apresenta o mais reduzido rácio capital/trabalho (aqui medido pelo indicador PIB per capita), e o terceiro maior rácio terra/trabalho (medido pela dimensão territorial por cada mil habitantes). Mas, se considerarmos o indicador terra arável (propícia para a agricultura) per capita como variável *proxy* deste último rácio, então o país apresenta o mais elevado valor.

Daqui podemos concluir que Timor é menos dotado, em relação aos Estados Membros da ASEAN, em factor capital (aqui referimo-nos apenas ao capital físico, já que o medimos através do rendimento, mas sabemos que, em termos de capital humano, Timor é também o país, de entre todos os analisados, o que apresenta pior performance, se medirmos a dotação deste factor pela taxa de alfabetização e bruta de escolaridade), pelo que não tem vantagens comparativas na produção e exportação de bens intensivos neste factor. Pelo contrário, o país terá vantagens comparativas: em relação aos países ASEAN (essencialmente aos seis primeiros países a aderirem ao agrupamento regional), na exportação de produtos primários (onde se incluem o café – bem já hoje exportado – e outros bens agro-florestais, assim como a exploração, mais trabalho intensiva do que capital intensiva, de recursos naturais como o petróleo e o gás natural); e em relação ao Mundo em geral, também, para além destes bens, em outros trabalho-intensivos (necessariamente ligados ao sector primário, como por exemplo os trabalhos em madeira e outros agro-florestais de processamento simples), dado apresentar um rácio recursos naturais/trabalho relativamente mais elevado que qualquer outro país ASEAN (apenas o Laos e o Brunei têm rácios superiores), mas semelhante ao da média do Mundo.

Verificamos ainda que o Camboja, o Myanmar e o Laos têm também vantagens comparativas, em relação aos parceiros ASEAN, em produtos intensivos em recursos naturais (ligados ao sector primário), apresentando um rácio terra/trabalho mais ou menos semelhante ao de Timor, mas mostrando também que são menos escassos em capital do que este último (têm, por isso, um rácio capital/trabalho que, embora muito baixo, é bem mais elevado do que o timorense). O Vietname, também relativamente escasso em capital (embora menos escasso que os outros 3 países a aderirem numa fase posterior à organização regional) e com um rácio recursos naturais/terra muito reduzido, deverá especializar-se nos produtos industriais trabalho-intensivos (como o vestuário).

Por seu lado, os cinco países fundadores da ASEAN apresentam uma dotação de factores diferenciada da dos Estados mais recentes e de Timor, possuindo um rácio capital/trabalho relativamente mais elevado. Mesmo assim, a dotação relativa dos factores trabalho e terra difere entre os países fundadores: Brunei e Malásia são indiscutivelmente mais abundantes, em termos relativos, em recursos naturais, do que as Filipinas, a Tailândia e Singapura, pelo que devem possuir, por isso, vantagens comparativas na exploração capital-intensiva de recursos naturais. A Indonésia é relativamente menos abundante em capital do que os outros países fundadores da ASEAN, mas possui maior rácio recursos naturais/trabalho do que as Filipinas, Tailândia ou Singapura.

Desta forma, mostra-nos o modelo de H-O, Timor terá vantagens²³³ em entrar em comércio com os países ASEAN, na medida em que apresenta dotação relativa de factores diferenciada da daqueles países (sobretudo dos mais avançados deste grupo), devendo produzir e exportar bens primários (como bens agro-florestais, naturais ou eventualmente de processamento simples e intensivos em mão de obra não qualificada; ou exploração de recursos naturais- incluindo o gás e o petróleo), dado ser escasso em capital e apresentar um rácio recursos naturais/trabalho relativamente elevado em relação àqueles países²³⁴. O país poderá, nestas condições, encontrar, nos Estados ASEAN (essencialmente nos mais industrializados), potenciais mercados para os seus produtos primários de exportação (que apenas se resumem actualmente ao café, mas a própria integração poderá levar a que o país possa passar a exportar também outros bens primários em que tem, como vimos, vantagens comparativas). O cálculo do indicador das VCR de Bela Balassa, para Timor e para os Estados Integrados na ASEAN, para 2001, permite-nos, reforçar a existência de importantes vantagens comparativas de Timor na produção e exportação de café²³⁵.

Esta análise das vantagens comparativas com base na dotação relativa de factores permite-nos, ainda, tirar algumas ilações acerca do caminho para o desenvolvimento que Timor poderá seguir.²³⁶

²³³ Estas conclusões dependem dos dados estatísticos existentes, pelo que poderão não ser totalmente fiáveis.

²³⁴ Relativamente aos países ASEAN, Timor tem maiores vantagens comparativas em bens intensivos em recursos naturais do que em trabalho, porque possui um rácio recursos naturais/trabalho relativamente muito elevado. No entanto, em relação ao Mundo em geral, o país apresenta praticamente as mesmas vantagens comparativas quer em bens naturais, quer em produtos trabalho-intensivos (que requeiram trabalho não qualificado), já que o rácio recursos naturais/trabalho é moderado, semelhante ao da média de todos os países do Mundo, em geral.

²³⁵ O índice de VCR que calculámos, permite-nos comparar as V.C. de Timor, no café, em relação aos 10 actuais membros da ASEAN [considerando para o efeito: (exportações de café por Timor/exportações de café pela ASEAN 10 e Timor)/(exportações totais de Timor/exportações totais da ASEAN 10 e Timor)]. Ver Quadro n.º69 em anexo.

²³⁶ O triângulo de Leamer permite estudar, através da análise da dotação relativa de factores, os possíveis caminhos para o desenvolvimento que os diferentes países seguem. Assim, o autor concluiu que países ricos em recursos

Assim, dadas as actuais dotações de factores produtivos (escasso em capital, e relativamente mais abundante em trabalho não qualificado e em recursos naturais- terra), o país vai, com a acumulação de capital (capital estrangeiro mas também poupanças internas, nomeadamente da exploração de petróleo, como já se viu) e a crescente formação de recursos humanos (uma das prioridades referidas no Plano de Desenvolvimento Nacional de Timor-Leste²³⁷), passar para indústrias mais capital-intensivas, com a consequente deslocação dos trabalhadores dos trabalhos agro-florestais (primitiva e simples manufacturas intensivas em trabalho) para estes sectores mais intensivos em capital (numa fase inicial indústrias ligadas ao processamento de bens agro-florestais mais capital-intensivos; numa fase posterior, indústrias muito intensivas em capital físico e humano).

As reservas de crude e gás natural no Mar de Timor deverão representar, num futuro próximo (e por um período de cerca de vinte a trinta anos) importantes fontes de receitas e de acumulação de capital (se as autoridades souberem poupar parte dessas receitas, constituindo um Fundo de Poupança, como se define do Plano de Desenvolvimento Nacional e no documento base do Orçamento de Fontes Combinadas para 2002-2003). Note-se que, no entanto, Timor deverá fazer esforços no sentido de aumentar as suas receitas internas, para que não fique demasiado dependente das provenientes do Mar de Timor, e criar condições para a atracção do investimento estrangeiro, essencial, num país com poucos recursos financeiros, à acumulação de capital inerente ao desenvolvimento de indústrias mais capital-intensivas. Do mesmo modo, é importante que o país adopte uma política de escolarização e formação de capital humano²³⁸, de modo a que, como aconteceu em outros países ricos em recursos naturais²³⁹ (eventualmente até mais ricos que Timor), não hipoteque as hipóteses de passagem de indústrias ligadas ao sector primário intensivas em capital físico, para as que são intensivas em capital físico e humano e representam já um nível de desenvolvimento económico importante.

O país não deverá, assim, seguir uma linha de desenvolvimento equivalente à que seguiram os Novos Países Industrializados (incluindo Singapura), que não tinham inicialmente, como se viu, as mesmas dotações de factores que Timor apresenta, desde logo, eram muito pobres em recursos naturais.

naturais e países pobres nesses recursos têm linhas de desenvolvimento bem distintas, em direcção à industrialização e à produção de bens muito intensivos em capital, físico e humano (mão de obra qualificada).

²³⁷ Face ao facto do custo da mão de obra em Timor ser relativamente mais elevado do que o verificado em regiões vizinhas (nomeadamente na Indonésia), a aposta deverá ser no trabalho de qualidade e na qualificação dos trabalhadores, pelo que a formação (técnica e profissional) se assume como uma prioridade absoluta. A Cooperação Portuguesa tem, a este respeito, procurado desenvolver um importante trabalho, no apoio à formação profissional de qualidade, em parceria com as autoridades timorenses.

²³⁸ V. nota rodapé anterior.

²³⁹ Ver Leamer (1999), pag.5.

Efeitos de uma potencial adesão à ASEAN: custos e benefícios

Vistas as vantagens comparativas de Timor em relação aos países ASEAN²⁴⁰, e chegada à conclusão geral de que o comércio mútuo poderá ser vantajoso (nomeadamente face às diferentes dotações relativas de factores) e que, portanto, Timor deverá encontrar, naqueles mercados, procura para os seus bens (exportados), vamos, agora, concentrar-nos nos possíveis custos e benefícios que o país deverá suportar caso opte pela adesão à referida organização regional.

Visto que a ASEAN caminha, como se sabe, para uma plena Zona de Comércio Livre (a AFTA)²⁴¹, importa relembrar as regras que regulam este tipo de agrupamentos de integração regional: liberalização (eliminação dos direitos aduaneiros e restrições quantitativas) do comércio intra-regional de bens que tenham origem dentro da zona (segundo as *regras de origem* acordadas²⁴²); cada país mantém a liberdade de estabelecer a sua própria pauta aduaneira face a bens que não tenham origem na região integrada (quer eles venham do exterior, quer venham de países parceiros mas não sejam considerados bens com origem na zona); muitas vezes, nas zonas de comércio livre, a liberalização do comércio não abrange os bens agrícolas.

Na AFTA, no entanto, estas regras não estão, ainda, totalmente estabelecidas. Por um lado, embora os países membros tenham vindo a liberalizar o comércio intra-ASEAN de produtos com origem na Zona, existe ainda uma lista de excepções, sobretudo entre os países mais recentes – que são, também, os economicamente mais pobres da associação. Contudo, porque a organização funciona segundo o princípio da reciprocidade – se um país liberaliza as suas importações oriundas dos países integrados, os parceiros também reduzem as tarifas alfandegárias às suas exportações –, os países terão, evidentemente, vantagens em abolir os direitos alfandegários às importações do maior número possível de bens de países parceiros.

²⁴⁰ Esta análise foi realizada através do cálculo do índice das vantagens comparativas reveladas de Bela Balassa (apenas para o café, dadas as limitadas informações disponíveis), e também recorrendo aos rácios de dotação relativa de factores (que Leamer desenvolveu, com base no princípio geral do modelo de H-O: um país tem, em relação a outro país, vantagens comparativas (e tende a produzir e exportar) nos bens em cuja produção utiliza intensivamente o seu factor produtivo relativamente abundante). Apesar das limitações (desde logo porque se trata de um modelo, por isso, sujeito a hipóteses e oferecendo uma explicação restritiva da realidade), o modelo de H-O trata-se, efectivamente, de uma das mais utilizadas abordagens na explicação das vantagens comparativas e do comércio entre países com diferentes dotações relativas de factores. Ora, pelo que se viu, é este o caso de Timor em relação aos mais avançados países da ASEAN (os cinco fundadores e Brunei).

²⁴¹ Espera-se que, em 2003, tenham já sido abolidos ou reduzidos (para uma margem de 0-5%) os direitos aduaneiros à grande maioria dos bens trocados entre os países integrados, desde que comportem uma percentagem de pelo menos 40% da produção realizada no mercado regional (ASEAN).

²⁴² Como se referiu na I Parte deste trabalho, a criação, numa zona de comércio livre, de *regras de origem* claras permite evitar o problema da *deflexão de comércio*.

Por outro lado, mesmo entre os bens para os quais o comércio tem vindo a ser liberalizado, continuam a incidir direitos aduaneiros, apenas se têm reduzido as taxas respeitantes (daí que a previsão para 2003 seja que a grande maioria dos bens trocados entre os países integrados vejam reduzidos os seus direitos aduaneiros para uma taxa até 5% e não, por isso, necessariamente nula), o que prova que a liberalização do comércio não é um processo automático, mas terá que ser implementado por fases.

Por fim, desde a Conferência da Tailândia, em 1994, que ficou estabelecido que os produtos agrícolas serão também abrangidos pelo esquema CEPT.

A potencial integração de Timor na ASEAN e, portanto, na AFTA, implica, necessariamente, o respeito por estas regras (que não são, ainda, as que normalmente regulam uma ZCL estabelecida), com as vantagens e desvantagens (referimo-nos apenas a aspectos económicos) que daí poderão resultar.

Em primeiro lugar, o país deverá, à imagem dos restantes membros, impor uma substancial redução (para uma taxa de 0-5%) nas tarifas aduaneiras que incidem sobre os bens importados, com origem na região integrada. Ora, pela análise do actual quadro tributário timorense, podemos verificar que embora os direitos alfandegários às importações sejam relativamente baixos (taxa uniforme de 6%) e resultem em receitas não demasiado importantes para os cofres do Estado (cerca de 4% do total de receitas no orçamento FCTL e órgãos autónomos para o ano fiscal de 2002-2003²⁴³), na verdade, sobre os bens importados são ainda cobrados, na fronteira, impostos sobre as vendas e impostos específicos de consumo de bens selectivos, cujas taxas foram incrementadas recentemente. Nestas condições, as receitas oriundas das importações esperadas para 2002-2003 ascendem aos 12 milhões de USD, ou seja, 14% do total de receitas e 31% do total de receitas tributárias²⁴⁴. Por outro lado, a estrutura comercial do país mostra-nos que a grande maioria dos bens adquiridos no estrangeiro, vêm precisamente dos mercados da ASEAN (38,1%) – sobretudo Indonésia (27,6%) e Singapura (5,7%) –, para além da Austrália (48,3%).

A adesão à AFTA, e a consequente liberalização das importações oriundas dos países integrados na ASEAN, implicará, então, que o país perca parte das suas actuais receitas tributárias: as relacionadas com os direitos aduaneiros às importações e, possivelmente, as relacionadas com os impostos sobre as vendas²⁴⁵ (que, cobrados na fronteira, incidem apenas sobre os bens

²⁴³ Ver Quadro n.º 45, em anexo.

²⁴⁴ Ver Quadro n.º 43, em anexo.

²⁴⁵ Se estes impostos se mantivessem, porque eles apenas incidem sobre as vendas dos bens importados, os bens não seriam todos oferecidos, no mercado timorense, nas mesmas condições.

importados e funcionam, no fundo, como uma “sobretaxa aduaneira genérica a todos os bens importados”²⁴⁶).

Os impostos selectivos sobre o consumo (de bens de luxo) poderão, no entanto, continuar a vigorar (porque incidem, teoricamente²⁴⁷, sobre todos os bens de luxo vendidos no mercado nacional, independentemente da sua origem, sejam nacionais ou importados, não provocando, por isso, uma distorção nas condições de igualdade de venda no mercado doméstico entre bens importados e bens nacionais). Estes impostos selectivos encarecem os bens considerados de luxo, entre os quais se encontram algumas das mais importantes mercadorias (encontram-se entre as 12 primeiras em termos de valor) hoje importadas²⁴⁸: veículos a motor, motocicletas e peças automóveis; bens electrónicos e diversas maquinarias eléctricas (bens áudio, antenas satélites e parabólicas, telemóveis, refrigeradores, etc.); combustíveis, entre os quais a gasolina e o gasóleo e produtos derivados; bebidas alcoólicas.

Assim, a perda de receitas tributárias é relativamente elevada, embora não tanto como em outros países (até porque os direitos aduaneiros e os impostos adicionais sobre as vendas de bens importados são ambos cobrados a uma taxa uniforme de apenas 6%), que assume uma dimensão ainda maior face às já limitadas fontes de receitas estatais.

No entanto, e porque, como se disse, a AFTA está ainda em processo de desenvolvimento, Timor poderá, como de resto os actuais membros da ASEAN, nesta fase inicial, excluir alguns bens desta liberalização (ou antes, redução tarifária para uma taxa máxima de 5%), incluindo-os numa das listas de excepções referidas. Na prática, isto significa que esta perda de receitas poderá, na realidade, não ser tão elevada, dependendo dos bens que o país insira na “lista de inclusão”. Esta é uma questão que retomaremos adiante.

Em segundo lugar, a redução das barreiras ao comércio (importações), pelo menos de alguns bens (incluídos na “lista de inclusão”), dentro da região, resultará também, para Timor, na diminuição do preço desses bens importados (da ASEAN), o que se reflectirá num benefício para os consumidores nacionais, com o consequente aumento da procura. Deste modo, aumentarão as importações com origem naqueles mercados regionais em detrimento dos bens nacionais (mais caros), ou seja, verifica-se um efeito de *criação de comércio*, tal como descrito por Viner e outros autores seus seguidores²⁴⁹, do qual beneficiam os consumidores (*efeito*

²⁴⁶ Pereira (2001), pág. 26

²⁴⁷ Dizemos teoricamente porque, na realidade, em Timor não se produzem, por ora, estes bens de luxo, pelo que, na prática, estes impostos vão apenas ser cobrados sobre bens importados.

²⁴⁸ Ver Quadros n.º 20, em anexo.

²⁴⁹ Ver I Parte deste trabalho.

consumo associado à redução dos preços dos bens ao dispor dos consumidores e, assim, ao aumento da procura) e os produtores (*efeito de produção* relacionado com a poupança de recursos). Este efeito de criação de comércio poderá mesmo assumir uma importância grande face ao peso, relativamente significativo, que as importações dos países ASEAN assumem, actualmente, nas importações totais do país²⁵⁰, bem como às significativas taxas hoje impostas sobre esses bens importados. Timor poderá, deste modo, deixar de produzir alguns bens nos quais é relativamente ineficiente (porque os produz a preços mais elevados) e afectar os recursos disponíveis (o escasso capital, trabalho, recursos humanos) à produção de outros bens nos quais é relativamente eficiente (particularmente, como já se viu, os bens que utilizam intensivamente os recursos relativamente mais abundantes no país), sobretudo o café e outros produtos agrícolas, para além do petróleo e gás natural. O país poderá ainda reafectar os recursos existentes à produção de outros bens, nos quais as suas vantagens comparativas são também relevantes, como as pequenas indústrias trabalho-intensivas de processamento de bens ligados ao sector primário (dado que o país, para além dos recursos naturais é ainda relativamente abundante em mão de obra não qualificada), podendo, por essa via, melhorar as condições de emprego de uma fatia significativa da população.

No entanto, alguns aspectos é aqui importante clarificar.

Por um lado, a criação de comércio apenas terá lugar se os produtos que se passam a importar (a preços reduzidos) do mercado da ASEAN substituírem efectivamente aqueles que se deixam de produzir internamente, caso contrário, não haverá um aumento de importações com origem na zona integrada em detrimento da produção doméstica. Sobre esta verdadeira substituíbilidade não podemos, com os elementos de que dispomos, tirar ilações²⁵¹.

Por outro lado, mesmo que essa substituíbilidade seja relativamente elevada, os consumidores apenas serão beneficiados se os novos bens (importados) forem colocados à sua disposição a preços mais reduzidos, como será de esperar se não houver uma intervenção estatal e se os produtores não procurarem “lucros anormais”. Mas, face às reduzidas fontes de receitas, o Governo poderá decidir cobrar impostos (indirectos) sobre o consumo destes bens²⁵² quando vendidos no mercado nacional (o que seria uma medida contrária às premissas ortodoxas no livre funcionamento do mercado: o Estado estaria a intervir na formação dos preços), de modo

²⁵⁰ A importância dos países ASEAN como mercados de origem dos bens importados por Timor significa, no fundo, que há uma maior probabilidade do país incluir na sua “lista de inclusão” bens efectivamente importados destes países, do que se verificaria caso o actual comércio com a ASEAN não fosse significativo.

²⁵¹ Não é possível, com os elementos de que dispomos, analisar essa substituíbilidade, já que não conhecemos que bens, do conjunto de bens importados por Timor, têm origem na ASEAN, e nem as características específicas desses bens.

²⁵² Um imposto do tipo (não necessariamente tão complexo) do nosso Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA). Este imposto incidiria sobre o consumo de todos os bens, e seria uma fonte de receitas adicional para o Estado.

que, embora os produtores saiam beneficiados (porque, face à diminuição – ou mesmo eliminação – das tarifas alfandegárias, a substituição de bens produzidos domesticamente a custos elevados por bens importados resulta, efectivamente, num ganho), sobre os consumidores poderão não se reflectir quaisquer proveitos, ou pelo menos, não tão elevados como poderiam ser na ausência deste imposto. Esta estratégia (que representa a criação de uma nova fonte de receitas), embora não permita que os consumidores venham a beneficiar das reduções (e porventura eliminação) tarifárias tanto como poderiam, é perfeitamente justificável, dadas as limitadas receitas internas, e é até usual entre países que escolhem a via da integração económica, mas que dependem fortemente das receitas tarifárias (foi, por exemplo, aquilo que o Camboja fez com a introdução do VAT- *Value Added Tax*).

Por outro lado ainda, face ao ainda incipiente tecido industrial timorense, o país não produz actualmente quantidades importantes (nem para exportação nem para consumo doméstico) de quaisquer outros bens que não sejam os bens agrícolas (para não falar no petróleo e gás natural, cuja produção apenas terá início em 2004), já de si em número muito limitado, importando a grande maioria dos produtos que são disponibilizados no mercado interno. Deste modo, a criação de comércio ou significa a substituição de bens agrícolas produzidos internamente por bens importados dos mercados ASEAN²⁵³, ou então o seu sentido é mínimo (e, por isso, mesmo que haja criação de comércio, o efeito nunca será elevado ao ponto de permitir dizer se a integração é “boa” ou “má”). Só que, deixar de produzir alguns do já muito reduzido número de bens produzidos, conduziria o país a mergulhar numa comprometedora base de monoprodução. Aliás, o carácter de bens sensíveis normalmente atribuído aos bens agrícolas faz com que acabem quase sempre por beneficiar de um estatuto especial, mesmo em contextos de livre comércio. O mesmo se passa, efectivamente, na AFTA, onde os bens agrícolas não processados têm sido introduzidos pelos parceiros numa lista de excepções temporárias (“lista de bens sensíveis”), o que na prática quer dizer que os produtores nacionais desses bens têm um período de tempo mais alargado para se prepararem para enfrentar a concorrência, sempre associada à abertura das fronteiras ao livre comércio, e sejam, então, abrangidos pelo esquema CEPT.

Timor poderá (e talvez deva mesmo), em caso de adesão, seguir a mesma estratégia, de modo a proteger esses bens (essencialmente os agrícolas destinados ao consumo interno) da concorrência, durante um período de tempo considerado necessário (em particular, enquanto a captação de investimento estrangeiro vai permitindo construir e consolidar as bases de uma agricultura mais eficiente).

²⁵³ Para evitar que se dê esta substituição de bens agrícolas nacionais por bens importados (o que tem provocado, por exemplo no caso do arroz, um problema económico complicado), o Governo deverá tomar medidas no sentido de promover/incentivar a produção doméstica (apoio aos agricultores nacionais)

Ou seja, a criação de comércio (inerente ao facto do país deixar de produzir bens nos quais não é eficiente, para passar a importá-los da ASEAN) poderá mesmo não ter uma importância muito elevada, como efeito da integração de Timor na associação regional, na medida em que o país produz essencialmente bens agrícolas para consumo doméstico, e esses, muito provavelmente, serão incluídos, numa fase inicial, na “lista de bens sensíveis”.

No entanto, a Integração Regional representa também, para os produtores timorenses de bens de exportação, o evidente alargamento do mercado (em número de potenciais consumidores, como em poder de compra – neste último caso, face ao facto da ASEAN integrar também países mais avançados), permitindo, assim, para esses bens (nos quais o país tem V.C., onde se destaca o café), aumentar a escala de produção (porque aumenta a procura) e diminuir os custos (efeito de *redução de custos*, não contemplado pela teoria ortodoxa). À partida, esta redução de custos deve reflectir-se numa diminuição dos preços aos consumidores (nacionais, mas sobretudo regionais, dado que a produção de café se destina sobretudo à exportação), com reflexos positivos sobre o consumo, a poupança e, em última análise, o investimento, essencial ao processo de desenvolvimento (e à quebra do ciclo vicioso da pobreza). Mas, a redução de custos reflecte-se também na poupança de recursos, que poderão ser utilizados na produção de outros bens ou em outros investimentos produtivos. Este efeito assume um papel especialmente importante para o café, que é, paralelamente, a principal e quase exclusiva exportação do país. Acrescente-se que o aumento da produção deste bem poderá reflectir-se, ainda, no aumento das receitas do Estado, através de uma subida das verbas recolhidas sob a forma de impostos sobre o rendimento (associados ao volume de negócios). Este sector, por passar a beneficiar de uma maior procura, pode, por outro lado, atrair novos produtores (a se instalarem no país), o que, em última análise, significa a entrada de investimento estrangeiro e, com ele, novas tecnologias, aumento de produtividade e, assim, uma importante contribuição para o crescimento económico (e consequente aproximação aos mais avançados países da ASEAN).

Outro efeito inerente à Integração Regional, é o que resulta num melhoramento nos termos de troca dos bens exportados pelo país, com destino ao mercado integrado. Este efeito (conhecido por *efeito sobre os termos de troca*) está associado à redução das tarifas alfandegárias impostas pelos países ASEAN aos bens exportados por Timor, o que se reflecte no incremento da procura desses bens, nos mercados da zona regional.

Actualmente, entre os principais destinos das exportações timorenses (bens primários, mas uma vez mais, essencialmente o café) encontramos dois países da ASEAN (Indonésia e Singapura, com um peso total de 33,1% nas exportações timorenses), os EUA (24,7%) e a Austrália (21,7%). Embora não conheçamos concretamente os destinos de cada uma das mercadorias

exportadas (temos apenas dados acerca dos bens exportados e dos principais mercados de destino, mas não sobre que bens são exportados para cada um desses mercados, individualmente), pelo facto do café representar, em 2001, 73,4% dessas mercadorias, assumimos que uma parte significativa das exportações quer para a ASEAN, quer para os EUA, quer para a Austrália sejam, efectivamente café. Assim, a redução das tarifas impostas pelos países ASEAN²⁵⁴ ao café exportado por Timor (processo inerente ao processo de integração regional), deverá ter efeitos muito positivos, conduzindo ao aumento da procura deste bem nos mercados regionais, o que permite a Timor aumentar as suas exportações, num bem em que é particularmente eficiente (em que tem, como se viu anteriormente, importantes vantagens comparativas).

No entanto, atendendo ao princípio da base recíproca produto por produto inerente ao esquema CEPT da AFTA, para que o café exportado por Timor venha a beneficiar de concessões por parte dos seus parceiros ASEAN, por um lado é necessário que o país inclua o café exportado pelos países parceiros na sua “lista de inclusão” (bens para os quais se deverá reduzir as tarifas alfandegárias às importações em 0-5%, num prazo de aproximadamente 10 anos) e que não faça incidir sobre ele uma taxa superior a 20%; por outro lado, é também necessário que o café faça parte da “lista de inclusão” dos países importadores daquele bem timorense.

Ora, sobre o hipotético café importado (apenas se sabe que o país importa uma quantidade mínima – 0,3% das suas importações totais – de bens incluídos no capítulo 09- Café, Chá, e Especiarias, não sendo muito provável que se importe café), Timor apenas faz incidir uma taxa de 6% relativa aos direitos aduaneiros e uma adicional também de 6% relativa aos impostos sobre as vendas (já que sobre este conjunto de bens não incide nenhum imposto adicional sobre o consumo selectivo), portanto, um imposto total relativamente baixo. Para que o país venha a beneficiar de concessões no café, por parte dos seus parceiros ASEAN para os quais exporta, é, então, necessário que esses países importadores²⁵⁵ e Timor incluam o bem café na sua “lista de inclusão”. Assim, por um lado, o potencial café importado por Timor não deverá entrar no país a preços mais reduzidos do que na actual situação (já que a taxa de impostos que actualmente incide sobre o bem é relativamente baixa, e menor que 20%), e, paralelamente, o café exportado seria também mais competitivo nos mercados a que se destinava, na medida em que beneficiava de concessões por parte dos países ASEAN importadores. Ao mesmo tempo, o período de 10 anos (após os quais as importações de café deverão ser liberalizadas, ou pelo menos reduzidas

²⁵⁴ Note-se que, quando falamos de países ASEAN, estamos-nos a referir sobretudo à Indonésia, já que, por um lado, Singapura individualmente tem um peso reduzido como destino das exportações de Timor (somente 0,3%) e, por outro lado, trata-se de um país muito aberto, pelo que as tarifas impostas sobre as exportações de café e outros bens oriundos de Timor deverão ser já relativamente baixas, sendo que, por isso, a integração regional não deverá ter efeitos demasiado relevantes.

para uma taxa até 5%, o que fará com que, então sim, o café importado entre mais barato no mercado nacional) permitirá, que o país prepare a sua indústria de exploração/produção de café para enfrentar a concorrência, embora, na verdade, a grande maioria deste bem hoje produzido internamente se destine à exportação e não ao consumo interno.

Como resultado, as exportações de café deveriam aumentar. Assim, e à imagem do que aconteceu noutros países (por exemplo, no Vietname) os recursos humanos poderão ser reafectados a novos sectores, nomeadamente ao desenvolvimento de pequenas indústrias trabalho-intensivas (já que Timor é relativamente dotado em mão de obra não qualificada), particularmente as relacionadas com o sector primário da economia, nas quais o país apresenta também algumas vantagens comparativas.

Por outro lado, face ao alargamento do mercado e à possibilidade de aproveitar economias de escala, Timor poderá ainda vir a substituir bens que hoje importa, por produção doméstica, pelo facto de possuir, nesses bens, V.C., desde que a poupança de recursos inerente à redução de custos atrás referida se reflita num investimento efectivo nesses sectores. É o caso, por exemplo, do arroz, bem no qual o país tem importantes vantagens comparativas (desde logo porque é um bem primário e em cuja produção utiliza intensivamente mão de obra não qualificada), mas que, por diversas razões (nomeadamente face às carentes infraestruturas de escoamento do bem, que o encarece, assim como à reduzida produtividade devida à utilização de técnicas agrícolas muito rudimentares), é hoje importado (sendo mesmo uma das principais importações do país: o item referente aos cereais ocupa a 6ª. Posição na lista de bens importados, em 2001). Neste caso, o país perderá as receitas aduaneiras de que beneficia com a importação, mas aumentará a escala da produção e reduzirá os custos médios. Isto significa, desde logo, que, para além de assegurar a oferta deste bem à população local (o que é fundamental atendendo aos objectivos de luta contra a pobreza, definidos no Plano de Desenvolvimento Nacional), o país consegue exportá-lo para os mercados regionais.

A adesão permitirá, em geral, aceder aos mercados ASEAN em condições mais favoráveis, sendo que estes mercados significam um alargamento do número de consumidores, sendo possível que a produção alimentar timorense possa vir a ser vendida além fronteiras.

Contudo, é muito provável que a adesão à ASEAN venha também a resultar em *desvio de comércio*, inerente à substituição de alguns bens outrora importados de países terceiros (sobretudo da Austrália) por bens oriundos da ASEAN (cujas tarifas alfandegárias foram

²⁵⁵ Que actualmente não poderão ser outros que não Singapura e Indonésia (já que são os únicos ASEAN que constam da lista de países importadores de bens timorenses), mas que poderão alargar-se com a integração.

reduzidas), e à consequente perda de receitas adicionais. Este efeito de desvio de comércio deverá mesmo assumir uma importância muito significativa, face ao actual peso da Austrália (recorde-se, 48,3%) como fornecedor de mercadorias para o mercado timorense. O país perderá, assim, parte das importantes receitas tributárias de que hoje beneficia (aquelas inerentes aos impostos que incidem sobre alguns bens oriundos do vizinho australiano, que agora passam a ser importados do mercado ASEAN). Contudo, os consumidores nacionais poderão, mesmo assim, beneficiar do processo de integração, se os bens agora importados da ASEAN forem vendidos, no mercado timorense, a preços mais baixos do que aqueles aos quais eram, anteriormente, vendidos os bens importados da Austrália e outros países não ASEAN. Como os bens que vinham de países terceiros estavam sujeitos a impostos alfandegários (que os importadores iriam, posteriormente, reflectir sobre os consumidores) – direitos aduaneiros, impostos sobre as vendas – só poderá não haver, nestas condições, uma redução dos preços para os consumidores, se as autoridades impuserem impostos gerais sobre o consumo (para além dos impostos específicos sobre o consumo de bens selectivos) dos bens vendidos nos mercados internos (sejam eles produzidos internamente ou importados).

Alguns apontamentos adicionais são, no entanto, necessários.

Por um lado, o efeito de desvio de comércio (normalmente associado a um efeito negativo, mas que poderá resultar, como se viu, em efeitos positivos para os consumidores) apenas funcionará como se descreveu se os produtos que se passam a importar dos mercados dos países ASEAN substituírem os que anteriormente eram importados de países terceiros, nomeadamente (porque é o principal fornecedor de bens para Timor) da Austrália. Esta análise não é, no entanto, possível realizar, na medida em que não conhecemos exactamente que bens são actualmente importados da Austrália, da ASEAN e do Resto do Mundo (temos dados acerca dos produtos importados por Timor e dos principais fornecedores, mas não conhecemos as importações por país de origem, nem as características desses bens).

Admite-se, contudo, como parece real, que, pelo menos em alguns bens, essa substituíbilidade não será possível, pelo que Timor continuará a importar (alguns bens) da Austrália. Este facto permitirá (também), naturalmente, atenuar a perda de receitas tarifárias, já que o país poderá continuar a impor a sua própria pauta aduaneira externa (porque a AFTA pretende vir a ser apenas uma Zona de Comércio Livre) face ao comércio com países terceiros, nomeadamente a Austrália. No entanto, também deverá ser verdade que grande parte das actuais importações do mercado australiano se devem, certamente, à presença de muitos estrangeiros no país (note-se que os dados recentes a que nos referimos como base para esta análise, referem-se ao ano de 2001, altura em que a UNTAET estava ainda no território), pelo que se adivinha um decréscimo significativo nos próximos anos – isto significa também que o potencial desvio de comércio

possa ser muito menos elevado do que a análise com base nestes dados nos possa levar a concluir. A saída dos internacionais do país resultará ainda em perda de importantes receitas ligadas aos impostos sobre o consumo de bens de luxo e aos impostos sobre a utilização de serviços.

Por outro lado, mesmo entre os bens em que se verifica a substituíbilidade, é evidente que Timor apenas importará da ASEAN, e apenas haverá desvio de comércio, se os custos forem menores do que os relativos à actual importação de países terceiros. Isso acontecerá, certamente, quando a redução tarifária for importante (ou mesmo plena) e se reflectir num decréscimo de custos para o importador. Essa é a situação “normal” numa ZCL. Contudo, a AFTA não é ainda uma plena ZCL, pelo que apenas haverá desvio de comércio nos bens que Timor introduzir na “lista de inclusão”, sabendo, porém, que apenas beneficiará de concessões nas exportações dos bens incluídos nessa lista.

Mas, mesmo no cenário de livre comércio (para o que caminhará a AFTA), os efeitos negativos de desvio de comércio poderão ser reduzidos se o Governo tomar medidas no sentido de criar uma nova fonte de receitas alternativas às tarifas sobre as importações.

A imposição de um imposto geral sobre o consumo (recorde-se que, como se viu anteriormente, o impostos sobre as vendas que actualmente vigora em Timor resulta no fundo em mais um imposto às importações, porque não incide sobre a produção doméstica) poderá combater (ou pelo menos atenuar) a perda de receitas associada à liberalização das importações dos bens oriundos da Zona Integrada, embora isso também signifique que os efeitos da criação de comércio sobre os consumidores não sejam tão elevados. Este imposto poderá, porém, ter apenas um carácter transitório²⁵⁶, visando manter as receitas internas enquanto o país não puder beneficiar da grande maioria das importantes receitas da exploração de petróleo e gás natural no Mar de Timor. A este propósito refira-se que, para além da criação deste imposto, o Estado deverá continuar a apostar num Fundo de Poupança (constituído pelas receitas de petróleo de que já vai beneficiando, e pelas poupanças dos órgãos autónomos), que lhe permita, no futuro, fazer face a situações mais complicadas de carência de capital.

²⁵⁶ Para além deste imposto geral sobre o consumo, outros impostos poderão vir a permitir, num futuro próximo, um aumento de receitas no país: impostos sobre o rendimento de pessoas colectivas (que poderá reflectir-se em maiores receitas quando a sua incidência for alargada – o que implica desde logo o desenvolvimento de novas sociedades/empresas com capacidade para gerar lucros – embora seja também importante que o sistema tributário seja atractivo para o capital estrangeiro); impostos sobre os salários (que actualmente incidem essencialmente sobre os funcionários públicos, dado que a grande maioria da população vive ainda da agricultura de subsistência); impostos sobre os serviços (cujas receitas geradas deverão diminuir com a saída dos muitos estrangeiros que ainda se encontram em Timor, mas poderão aumentar quando o turismo se começar a desenvolver); outras taxas e impostos (incluindo, por exemplo, taxas sobre a utilização de água e electricidade, que deverão, pelo menos no curto prazo, incidir essencialmente sobre as empresas, sob pena de penalizar ainda mais o pequeno consumidor comum). No entanto, por um lado, é importante assegurar, como tem sido apregoado pelas autoridades timorenses, que os objectivos de redistribuirão mais ou menos igualitária da riqueza e de luta contra a pobreza não são postos em causa;

Para atenuar a perda de receitas, o país poderá também, numa fase inicial, incluir na sua “lista de excepções” alguns bens. Como as taxas impostas (direitos aduaneiros e impostos sobre vendas) são uniformes, para todos os bens, os itens a incluir nas listas de excepções deverão ser aqueles para os quais o país não esteja, para já, interessado em liberalizar as importações (porque isso significa que entrem no mercado timorense nas mesmas condições dos bens nacionais similares, face ao princípio da reciprocidade produto por produto, que caracteriza o esquema CEPT).

Por outro lado, a perda de receitas é atenuada também pela continuidade do imposto específico sobre o consumo de bens selectivos.

Por fim, referimos uma outra vantagem para Timor, pela sua adesão à ASEAN: a capacidade acrescida de atrair investimento estrangeiro. De facto, a estabilidade económica por um lado, e o alargamento do mercado por outro lado, tornam a região integrada atractiva para o investimento estrangeiro, que vê, assim, a possibilidade de aproveitar um mercado mais amplo, sem para isso estar sujeito a tarifas alfandegárias. Este investimento, além de se reflectir numa transferência de conhecimentos (*savoir faire*), traduz-se na entrada de capital físico, essencial, como vimos anteriormente, ao desenvolvimento dos diferentes sectores económicos, em especial a agricultura e a indústria. No entanto, e dada a reduzida dimensão da economia timorense, é necessário que sejam criadas condições para que esse investimento não se localize preferencialmente nos países “grandes” da associação, em detrimento dos mais pequenos (Timor²⁵⁷ incluído). Desde logo, o país terá que “construir” um código de investimento estrangeiro que seja suficientemente atractivo, sem pôr em causa os produtores nacionais e a própria autonomia das autoridades timorenses na condução do seu processo de desenvolvimento. O ideal será, naturalmente, que os países integrados entrem em acordos sobre “quem vai produzir o quê”, numa óptica de cooperação ao nível do investimento. Se assim não for, Timor, como os restantes países “pequenos” da ASEAN, poderão ver os países “grandes” absorverem todo o mercado.

A Integração na ASEAN é, assim, importante para Timor, como de resto para a grande maioria das pequenas economias em desenvolvimento.

Se apenas levássemos em consideração, como sugere a teoria ortodoxa, a comparação entre a magnitude dos efeitos estáticos de criação e desvio de comércio e efeitos sobre os termos de troca, poderíamos ser levados a concluir que a adesão não seria benéfica para o país (mesmo

por outro lado, é importante que o sistema tributário do país, sem prejudicar as empresas nacionais, não seja desincentivador do capital estrangeiro. Este é o grande desafio que se coloca aos líderes do país.

²⁵⁷ Até porque, recorde-se, Timor tem a desvantagem do preço da mão de obra (relativamente mais elevado do que nas regiões vizinhas), o que poderá desencorajar o capital estrangeiro.

que não fosse demasiado negativa nesta fase de transição, poderia sê-lo num cenário relativamente próximo de livres trocas intra-regionais). E isto porque, à partida, parece que, enquanto que os melhoramentos sobre os termos de troca se deverão revelar importantes (para alguns bens), o desvio de comércio poderá ser mais elevado do que a potencial criação de comércio, não só face ao impacto muito negativo que a perda de receitas tributárias deverá ter sobre a performance económica do país (já que representa uma percentagem importante das receitas totais do Estado) e ao peso relativamente mais importante da Austrália²⁵⁸, em relação aos países ASEAN, como actual fornecedor de mercadorias para Timor; como também porque actualmente o país tem um nível de produção muito inferior ao seu comércio externo (depende mesmo em demasia das importações, mesmo de alguns bens básicos/alimentares) – pelo que não é tão grande a probabilidade de vir a substituir produção doméstica por importações ASEAN. A criação de comércio deverá, na verdade, ser bem menor do que aquilo que nos possa parecer numa primeira análise.

Contudo, por um lado, também o efeito negativo de desvio de comércio poderá ser reduzido, mediante a adopção de determinadas medidas de política económica (fiscal). Esta é, desde logo, uma importante consequência da integração: a condução à reformulação de políticas, por parte das autoridades, que possam melhorar a economia do país.

Por outro lado, dadas as características específicas da AFTA (que, recorde-se, não é ainda uma ZCL no seu pleno sentido), é evidente que as vantagens que Timor poderá retirar da adesão, numa primeira fase de transição para uma efectiva ZCL, estão directamente associadas à formulação das suas “listas” do esquema CEPT. Assim, podemos concluir que o país poderá vir a ter importantes benefícios na integração na ASEAN, se estudar com rigor que bens deverá, nesta fase inicial (de transição para a liberalização total das trocas intra-regionais, inerente a uma zona de comércio livre), incluir em cada uma das listas que compõem o esquema CEPT: “lista de inclusão” (bens para os quais devem ser reduzidas as tarifas totais impostas, num prazo limitado de 10 anos, para 0-5%); “lista de bens temporariamente excluídos” (onde se devem incluir os bens que se pretendem excluir da liberalização, durante um período de tempo mais alargado, findo o qual passarão também a constar da “lista de inclusão”); “lista de bens sensíveis” (onde se devem incluir os bens agrícolas não processados cuja produção nacional se pretende proteger num prazo relativamente mais longo); “lista de bens efectivamente excluídos” (onde se deverão incluir os bens que o país exclui definitivamente do esquema CEPT, por razões ligadas a questões como a saúde ou o meio ambiente). Evidentemente que este estudo deverá ter em linha de conta diversos critérios: o princípio da reciprocidade, produto por

²⁵⁸ Pese embora o facto de, como se disse, o grande peso da Austrália esteja, muito provavelmente, relacionado com a

produto, que regula a AFTA (porque só os itens incluídos na “lista de inclusão”, e sobre os quais não incida uma taxa superior a 20%, serão alvo de concessões por parte dos países parceiros); as implicações que a possível redução tarifária poderá ter nas receitas do Estado (para o que se deve ter em linha de conta não só o valor total dos impostos alfandegários que recaem sobre o bem – direitos aduaneiros e impostos sobre as vendas que são uniformes para todos os bens importados – mas também o volume de importações desse bem), o que deve ser analisado conjuntamente com as hipóteses de criação de fontes de receitas alternativas; as consequências que a redução tarifária poderá ter para o desenvolvimento, ou mesmo para a sobrevivência, dos produtores nacionais (onde se deve ter em linha de conta a implicação que a redução tarifária tem em termos de redução do preço relativo do bem importado, em comparação com o que vigora no mercado interno).

Foi esta análise que atrás fizemos, embora em termos muito gerais, para o café, concluindo que o mesmo deve ser incluído na “lista de inclusão”: embora as actuais tarifas impostas sobre as importações sejam relativamente elevadas (6% impostos sobre as vendas e 6% direitos aduaneiros), o actual volume de importações de café é mínimo (no máximo, 0,3% do total), sendo que o país é sobretudo exportador e não importador deste bem; a possibilidade de incluir o café na “lista de inclusão”, mas manter, temporariamente, as actuais taxas de impostos (na medida em que são, na totalidade, inferiores a 20%) permite concluir que, à partida, o bem importado entre no mercado interno a preços não inferiores aos actuais, pelo que os produtores não serão, para já prejudicados; paralelamente, o período de 10 anos que antecede a exigência de redução das tarifas impostas para uma margem de 0-5%, será suficiente para preparar os produtores domésticos para a concorrência (mais nos mercados internacionais do que no mercado interno, porque eles produzem essencialmente para exportação)– particularmente melhorando a qualidade dos grãos de café –, se o investimento no sector (incluindo investimento estrangeiro) for, como se espera, elevado; a inclusão do bem na referida lista permite que Timor beneficie de concessões por parte dos importadores ASEAN, o que conduzirá, certamente, ao aumento das exportações e, possivelmente, à futura reafecção de trabalhadores a outros sectores da economia onde o país tem também vantagens comparativas (nomeadamente bens trabalho-intensivos).

Para todos os grupos de bens, importados e exportados, este cálculo deve ser efectuado, para que Timor possa aproveitar as facilidades que lhe são, como a todos os membros, concedidas na fase inicial de adesão à ASEAN. Em particular os bens de elevada tecnologia nos quais o país não tem vantagens comparativas não deverão constar de nenhuma lista de excepções, já que isso permitirá que muitos desses bens industrializados (e capital intensivos), sejam adquiridos em

presença da UNTAET no país (já que os dados de referência datam de 2001).

Timor a preços mais reduzidos. Por outro lado, os bens de exportação (para a ASEAN) poderão ser também incluídos na “lista de inclusão”, dado que isso lhes permite receber concessões dos países parceiros. Relativamente aos bens agrícolas e florestais de produção para o mercado doméstico (como os cereais, incluindo arroz, a fruta, vegetais, etc.), a sua inclusão numa “lista de bens sensíveis” poderá ser benéfica nesta primeira fase, enquanto o país vai desenvolvendo e modernizando as bases agrícolas.

A teoria ortodoxa não aceita, sequer, que os países possam, mesmo que por tempo determinado, manter algumas excepções à liberalização de trocas entre si, pelo que estas “listas” não são aceitáveis, por colocarem em causa a verdade do mercado. Mas, mesmo em plena liberalização das trocas intra-regionais (para o que, no fundo, vai caminhando a AFTA), são evidentes as limitações da teoria ortodoxa na explicação dos custos e benefícios da integração para os países, como Timor, em vias de desenvolvimento.

Em particular, a integração na ASEAN permite a Timor beneficiar de algumas vantagens ignoradas por aquela teoria: o aproveitamento de economias de escala nos bens de exportação, como consequência do alargamento do mercado; a possibilidade de vir a substituir importações por produção doméstica, em bens nos quais o país tem vantagens comparativas relevantes; a possibilidade de afectar os recursos poupados, através da redução de custos inerente ao aumento da escala da produção, à produção de outros bens ou, porventura, em outros investimentos importantes que melhorem a economia e que permitam a atracção de capital estrangeiro; a exigência de inovar, em determinadas produções, sob pena de perderem competitividade, num ambiente de maior concorrência (associada à entrada de bens importados, a preços reduzidos, nos mercados domésticos); a possibilidade de atrair capital estrangeiro (físico e Know How), que conduz ao incremento da produtividade e, em última análise, ao desenvolvimento económico.

A adesão à ASEAN permitirá a Timor também um maior poder negocial, numa base regional, no seio de questões internacionais.

Do exposto, podemos então concluir que Timor terá mais a ganhar (mais devido às vantagens dinâmicas do que estáticas) do que a perder com a integração na ASEAN (e, consequentemente, na AFTA), até porque, numa primeira fase (de transição), poderá incluir na sua lista de excepções alguns bens, para os quais não é benéfica a liberalização (ou redução tarifária) imediata, quer por razões orçamentais (perda de receitas), quer por prejudicar os produtores nacionais. Assim, o período de tempo que decorre até que os bens que, por exemplo, estejam incluídos na “lista de bens temporariamente excluídos” sejam liberalizados, deverá ser suficiente para que, através do investimento (que a própria integração ajuda a captar) nacional e

estrangeiro e da aposta no sector da educação, o país crie as bases necessárias para enfrentar a concorrência (que, assim, poderá ser mais benéfica do que prejudicial).

Pensamos mesmo que a adesão à ASEAN (para a qual Timor já solicitou o estatuto de “observador”) deverá ser uma aposta de médio prazo²⁵⁹ e não de muito longo prazo, pois só assim será possível quer desenvolver a agricultura, quer investir no sector industrial (mesmo que, inicialmente, trabalho-intensivo), face à estreiteza do mercado interno e à carência de divisas que impossibilita a adopção de uma estratégia provisória (levada a cabo por muitos países do sudeste asiático) de industrialização por substituição de importações.

Se é verdade que a liberalização imediata nunca poderia ser benéfica, face ao nível ainda muito atrasado do desenvolvimento do país (que acabou de “renascer das cinzas” e tronar-se independente), também é verdade que Timor poderá, no seio da ASEAN e numa fase transitória, beneficiar das listas de exclusão, que lhe permitem ir conduzindo as bases do desenvolvimento interno (até porque a partir de 2004 o país passa a contar com as importantes receitas do Mar de Timor) com alguma protecção, sem se fechar de todo ao mercado regional e ao investimento externo.

No entanto, é evidente que, para que os benefícios da Integração se venham a revelar importantes, é fundamental que as autoridades timorenses adoptem medidas de política económica adequadas, para que, findo o prazo de transição para o livre comércio dentro da ASEAN (ou seja, terminadas as possibilidades de impor entraves à redução/eliminação tarifária de alguns bens), o país possa estar preparado para um ambiente competitivo. Entre estas medidas, que apontámos no ponto anterior deste texto, encontram-se a aposta na educação e na formação de recursos humanos e a atracção de investimento estrangeiro, para o que a própria Integração é importante. Relacionada com esta questão está a necessidade de, apesar da captação de capital estrangeiro e do recebimento de doações internacionais (que, necessariamente, começarão a reduzir-se após o período de reconstrução, seguindo a tendência generalizada a nível mundial), o país conseguir criar novas fontes de receitas internas²⁶⁰ (que aumentarão brevemente com a exploração dos recursos no Mar de Timor), que permitam um aumento do investimento, da produtividade e, assim, melhorem a performance económica e quebrem o grave ciclo vicioso da pobreza. Mas, também por isso, a Integração se revela

²⁵⁹ Não dizemos uma aposta de curto prazo, porque estamos conscientes, por um lado das negociações e burocracias que necessariamente envolvem um processo de integração regional; por outro lado, das enormes dificuldades que o país deverá sentir na gestão deste tipo de acordos, dada a carência quer técnica quer financeira (porque a adesão terá, mesmo gozando de um período de transição, custos relacionados, desde logo, com a perda de receitas aduaneiras, que tão importantes são para os cofres do Estado); e por outro lado ainda, do tempo que obrigatoriamente leva à aplicação de medidas de política económico-social (centrada desde logo no sector da educação), que venham a permitir que o país possa gozar convenientemente das vantagens da integração na ASEAN, findo o período transitório.

²⁶⁰ Tão importante quanto a adopção destas políticas e a criação de fontes de receitas internas, é a capacidade das autoridades timorenses para gerir quer os recursos internos, quer o investimento estrangeiro. Para isso, a Cooperação Técnica internacional (desde que da confiança dos timorenses) poderá ser fundamental.

importante, na medida em que acelera as reformas económicas que o país tem, obrigatoriamente, que conduzir, dando-lhe, ainda, privilégios especiais no período de transição.

Portanto, resumindo, durante o período de transição, o país poderá beneficiar com a adesão (se souber escolher correctamente que bens devem, numa fase inicial, ficar excluídos da liberalização), pela possibilidade de explorar um mercado mais amplo para algumas exportações (nas quais tem vantagens comparativas) sem ter que abrir totalmente o seu mercado às importações ASEAN (apenas o terá que fazer relativamente aos bens que também quiser que beneficiem de concessões quando exportados), enquanto continua (porque é suposto iniciá-las no imediato, ou seja, no período pré-adesão, em que vai apenas gozando o estatuto de observador) a adopção de medidas de política económico-social, que permitam melhorar, a esses níveis, a performance do país, capacitando-o para enfrentar os desafios da globalização.

Numa fase posterior, de progressiva liberalização das trocas comerciais até à liberalização total, Timor poderá beneficiar de uma saudável concorrência que lhe permita aumentar a competitividade e as exportações dos bens em que tem vantagens comparativas e, paralelamente, importar, a preços mais reduzidos do que actualmente, quer matérias primas, quer produtos tecnologicamente mais avançados (estes últimos, sobretudo importados dos países mais desenvolvidos do grupo).

Resta-nos acrescentar que a adesão à ASEAN traz, para Timor, um outro benefício, indirecto, mas muito importante: a aproximação, conjunta, aos mercados externos, desde logo aos Estados Unidos da América e à União Europeia, regiões com as quais a ASEAN tem vindo a desenvolver laços estreitos de cooperação técnico-económica. Este facto pode, mesmo, permitir à pequena economia timorense um acesso sob condições preferenciais aos mercados daqueles países, com a possibilidade inerente de aumentar as exportações (sempre que isso não se revelar contrário às exigências de uma ZCL regional). Note-se que, de facto, Portugal e Estados Unidos são já hoje importantes importadores de bens – leia-se, café – timorenses (respectivamente o quarto e o segundo).

No ponto seguinte deste texto, analisamos a possibilidade de Timor, a par da adesão à ASEAN, integrar o Grupo de Países ACP e, dessa forma, aproximar-se dos mercados da Europa Ocidental (desde logo, Portugal).

2.- A ADESÃO AO GRUPO DE PAÍSES ACP

2.1.-A COOPERAÇÃO UE-ACP: O ACORDO DE COTOUNU

A IV Convenção de Lomé expirou em Fevereiro de 2000, não tendo sido renovada, em virtude da alegada incompatibilidade dos acordos preferenciais previstos no âmbito da Convenção com as regras da OMC, mas também face aos progressos pouco convincentes nas economias dos ACP, ao longo de mais de 25 anos de Cooperação assim definida.

Assim, e após demoradas negociações²⁶¹ acerca do *futuro de Lomé*, foi finalmente assinado, na capital do Benim, em Junho de 2000, entre os actuais 77 Estados ACP²⁶² e a União Europeia, um novo acordo de Cooperação (o Acordo de Cotonou) que, procurando assegurar condições (comerciais) preferenciais para os ACP, não ponha em causa os princípios defendidos pela OMC, que regulamenta o comércio internacional.

O Acordo de Cotonou – que se centra nos objectivos principais de luta contra a pobreza e integração progressiva dos países ACP na economia mundial – introduz diversas inovações, das quais destacamos: ao nível político, a inclusão da *Boa Governança* como um condicionalismo, a juntar ao respeito pelos direitos humanos, à democracia e ao Estado de Direito já previstos pelo regime de Lomé; ao nível da Cooperação Financeira, a introdução do conceito de programação deslizando, o que significa que o montante financeiro atribuído a um país ACP passa a ser periodicamente revisto, no sentido de averiguar a sua utilização, evitando assim a imobilização de fundos e permitindo uma melhor adaptação dos recursos às situações e necessidades dos países beneficiários; ainda na Cooperação Financeira, o abandono dos instrumentos SYSMIN e STABEX²⁶³, que visavam apoiar a estabilidade das receitas de exportação de alguns produtos base das economias dos ACP, de modo a protegê-los contra as constantes flutuações dos preços nos mercados internacionais; ao nível da participação no processo de desenvolvimento, a prioridade passa a ser a descentralização, incentivando ao desenvolvimento de parcerias entre os diversos actores da sociedade civil e o Estado.

²⁶¹ As negociações tiveram início em 1998. No entanto, já anteriormente, em 1996, a Comissão Europeia havia lançado o “Livro Verde sobre as relações entre a União Europeia e os países ACP no limiar do século XXI”, para debate público.

²⁶² Na realidade, os Estados ACP são hoje 78, desde a adesão de Cuba em Dezembro de 2000. No entanto, este último país não é ainda abrangido pelo Acordo de Cotonou. Por outro lado, a África do Sul, dadas as suas condições especiais relativamente aos restantes membros, apenas participa de forma parcial no Acordo.

²⁶³ No Acordo de Cotonou diz-se que “o apoio concedido em caso de flutuações a curto prazo das receitas de exportação tem por objectivo preservar as reformas e políticas macroeconómicas e sectoriais que possam ficar comprometidas por uma diminuição das receitas e remediar os efeitos nefastos da instabilidade das receitas de exportação provenientes, nomeadamente, dos produtos agrícolas e mineiros” (ponto 2., art.º. 68º). Trata-se, no fundo, de substituir os sistemas STABEX e SYSMIN por um sistema de apoio às flutuações a curto prazo nas receitas de exportação.

No entanto, o regime comercial – que é, na verdade, aquele que mais nos interessa no âmbito deste trabalho – é, talvez, a maior alteração de fundo, no sentido de não desrespeitar as normas da OMC²⁶⁴. Segundo o novo acordo, os países ACP terão agora um período de transição (8 anos) durante o qual continuam a vigorar os princípios preferenciais de Lomé (não reciprocidade, contraturalidade, discriminação em relação aos restantes PVD's não ACP) – incluindo os protocolos sobre produtos específicos – que permitem a livre entrada (ou sob margens preferenciais muito vantajosas) da quase totalidade²⁶⁵ dos seus produtos (originais) no mercado europeu. Terminado este período, no entanto, e tendo em conta o objectivo de integração progressiva das economias dos ACP no mercado internacional, duas vias são possíveis, sendo que qualquer uma delas é, para estes países, desfavorável em relação a Lomé²⁶⁶.

A primeira via, preferível do ponto de vista da OMC, compreende a adopção de *Acordos de Parceria Económica*, individualmente ou em termos regionais, visando, a prazo, a formação de acordos de comércio livre entre os países ACP e a Comunidade (entre a Comunidade e cada um dos países/regiões, não implicando o livre comércio entre os ACP). Na prática isto significa o fim da não reciprocidade, sendo que os países que seguirem esta fórmula deverão abrir os seus mercados aos produtos europeus, num óptica de livre comércio.

Face à dificuldade natural de negociação destes Acordos de Parceria com 77 países, a Comunidade incentiva a criação, entre os ACP, de blocos regionais, que facilitem o seu tratamento no seio da Comunidade²⁶⁷. Estas negociações entre os ACP e a UE deverão decorrer até 2008, e a partir daí os países têm um prazo de 12 anos (até 2020) para a implementação progressiva dos acordos de comércio livre.

A segunda via, para os países que considerarem não estar preparados para a criação de zonas de comércio livre com a UE, passa então pela adopção de um regime de comércio preferencial, embora menos favorável do que os acordos de Lomé, compatível com as normas da OMC²⁶⁸. No fundo, trata-se de adoptar um tratamento semelhante ao do “Sistema de Preferências Generalizadas” (SPG) Comunitário, onde se mantém o princípio da não reciprocidade, mas os

²⁶⁴ Na realidade, a UE sempre considerou que as relações preferenciais estabelecidas com os países ACP estavam conforme as regras da OMC, por dizerem respeito a acordos interinos de transição para o comércio livre.

²⁶⁵ De facto, nos termos da Convenção de Lomé, 99,5% dos produtos originais dos Estados ACP podiam entrar livremente no mercado europeu. Apenas os produtos agrícolas concorrentes com os abrangidos pela Política Agrícola Comum (PAC) estavam excluídos.

²⁶⁶ As negociações dos novos acordos de comércio entre a UE e os ACP deverão decorrer durante o período de transição.

²⁶⁷ Como se pode ler no *site* do Centro Europeu de Gestão de Políticas de Desenvolvimento (<http://www.ecdpm.org>), “os países ACP poderão assinar APE [Acordos de Parceria Económica] bilaterais ou enquanto membros de um grupo, tendo em conta os respectivos processos de integração regional”.

ACP perdem as vantagens exclusivas no mercado europeu, em relação aos restantes PVD's, já que todos eles passam a ser tratados de modo igual (princípio da não discriminação, uma das linhas mestres do GATT/OMC). Quer isto dizer, os países ACP não são obrigados a abrir os seus mercados aos produtos da UE como contrapartida do acesso livre (ou com taxas aduaneiras muito reduzidas) das suas exportações (dos produtos originários e abrangidos pelo sistema SPG) ao mercado comunitário, mas vêm aumentada, nesse mercado, a concorrência inerente à entrada de bens de outros PVD's nas mesmas condições.

Em relação a Lomé, o sistema SPG apresenta, para além da questão da não discriminação em relação aos PVD's não ACP, margens de preferência mais desfavoráveis e menor número de produtos cobertos.

Note-se que, tanto a primeira via como a segunda estão de acordo com as exceções permitidas pelo GATT/OMC ao seu artigo n.º 1.

Assim, a via da formação de zonas de comércio livre, implica que os membros da UE concedam preferências ao país/região ACP parceiro e exijam reciprocidade, sendo que, desse modo, se contraria o princípio da não discriminação inerente à lei da Nação Mais Favorecida que regulamenta o GATT. No entanto, esta situação é permitida (artigo n.º 24), como exceção, desde que as barreiras ao comércio impostas pelos membros a países terceiros não sejam²⁶⁹ aumentadas, relativamente à situação inicial (antes da formação da ZCL).

Relativamente ao SPG Comunitário, embora respeite o critério da não discriminação, viola a regra da reciprocidade. Porém, também este sistema é permitido pelo GATT (artigos n.º37 e n.º 25:5), desde que temporário, no sentido de permitir que os PVD's melhorem a sua situação em termos de comércio externo (aumentem as exportações), preparando-se, assim, para a maior competitividade que irão encontrar num mercado livre de restrições.

Refira-se, ainda, que tanto no sistema SPG como no regime de comércio livre recíproco, se levanta a importante questão de saber definir a *origem* dos produtos, já que, em ambos os esquemas, apenas se abrangem os produtos considerados originários dos países em causa. As regras que definem a origem dos produtos são pormenorizadamente especificadas no Acordo de Cotonou (Protocolo n.º 1 do Anexo V). Por outro lado, alguns bens agrícolas continuam (como de resto já acontecia na Convenção de Lomé) a ficar de fora das isenções tarifárias, para que os próprios produtores comunitários não sejam prejudicados: os que, de alguma forma, poderiam concorrer com os bens abrangidos pela Política Agrícola Comum (PAC) da União Europeia.

²⁶⁸ Para ser compatível com as regras da OMC, estes acordos devem: cobrir 90% do comércio total, ser estabelecidos por um período de 10 a 12 anos, não excluir nenhum sector.

²⁶⁹ Considera-se, ainda, que um acordo de comércio livre, discriminatório em relação a países terceiros, para estar de acordo com as normas da OMC, deverá respeitar as seguintes condições: abranger 90% do comércio entre os

Os Países Menos Desenvolvidos (PMD's) de entre os PVD's gozarão, com base no Acordo de Cotonou, de um estatuto especial. De facto, para estes países, serão pelo menos mantidas (poderão vir a ser melhoradas) as vantagens de Lomé. Prevê-se, assim, que, até 2005, “praticamente todos os produtos originários dos países menos desenvolvidos”²⁷⁰ tenham livre acesso ao mercado europeu. No fundo, isto significa que, muito provavelmente, apenas em 2005 os países menos desenvolvidos irão ficar a conhecer com clareza quais os seus bens de exportação que ficarão abrangidos por este regime comercial, e quais os que, pelo contrário, não cabem na expressão “praticamente todos”.

De igual modo, os países insulares e os países sem litoral (enclaves) beneficiarão de vantagens exclusivas, num perfeito reconhecimento das suas condições, desfavoráveis, específicas.

Também no caso destes países se coloca a questão da definição das regras de origem dos produtos.

Apesar das desvantagens, ao nível comercial, que o novo Acordo oferece para os países que actualmente gozam (ainda) dos privilégios de Lomé, a Comunidade compromete-se a apoiar financeira e tecnicamente os PVD's abrangidos pelo Acordo, quer reforçando a capacidade das suas instituições; quer apoiando projectos de Cooperação integrados e centrados no objectivo primordial de luta contra a pobreza (nas suas múltiplas formas, que ultrapassa, em muito, a simples carência de capital físico); quer concedendo ajuda específica aos países mais pobres que seguem projectos de comércio livre e para os quais as receitas aduaneiras significam uma fatia importante das receitas totais do Estado. No entanto, também no campo da ajuda é preciso lembrar que a tendência lógica será a da diminuição dos fluxos de ajuda concessional (e mesmo não concessional) aos países em vias de desenvolvimento, quer porque é essa a tendência generalizada, quer porque a UE enfrenta hoje novos desafios a que precisa fazer frente, desde logo o alargamento a leste e as implicações que isso deverá trazer em termos de apoios financeiros.

2.2.-POSSIBILIDADES DA ADESÃO DE TIMOR-LESTE: COMPATIBILIDADE COM A INTEGRAÇÃO NA ASEAN

Após a apresentação sumária do Acordo de Cotonou, recentemente assinado entre os países ACP e a UE, em substituição dos Acordos Preferenciais de Lomé, importa analisar as condições

membros, não excluir nenhum sector, e ser estabelecido por um período de 10 a 12 anos, ou seja, necessariamente um processo provisório.

²⁷⁰ Ponto 9, artigo n.º 37 do Acordo de Cotonou.

de Timor, como país em desenvolvimento da Ásia-Pacífico, poder aderir a este Grupo de Países²⁷¹ e, assim, ratificar o Acordo de Cotonou.

Os efeitos do Acordo de Cotonou para as economias dos países ACP reflectem-se quer no período de transição (em que continua a vigorar o regime preferencial, não recíproco, de Lomé), quer numa fase posterior, quando estiverem já em vigor os novos acordos de comércio.

O *período de transição* não fará propriamente muito sentido para o caso de Timor, já que este país nunca beneficiou das Convenções de Lomé e não se encontra, por isso, numa fase de transição de Lomé para os novos acordos, segundo as normas definidas em Cotonou. Contudo, se Timor aderir a este Grupo e assinar o Acordo de Cotonou em tempo útil, poderá também beneficiar – no seu caso pela primeira vez – das vantagens comerciais que os ACP conquistaram com as sucessivas Convenções de Lomé, durante um *período de tempo preparatório*, a acordar com a Comissão²⁷², e enquanto são negociados os termos do novo acordo comercial que o ligará aos 15.

Isto significará, então, e esta talvez seja a principal questão, que o país poderá exportar livremente para a UE, sem que para isso tenha que abrir o seu mercado às importações europeias. No entanto, nem todos os produtos exportados são susceptíveis de beneficiar deste acesso livre: eles têm que cumprir as regras de origem (ser considerados *bens originais* de Timor) e têm que ser abrangidos pelo acordo (que cobre a quase totalidade dos produtos ACP, mas exclui alguns bens agrícolas concorrenciais com os bens abrangidos pela PAC).

Começemos pelas regras de origem (cujo objectivo é evitar que um país terceiro, não signatário destes acordos comerciais com a UE, possa vir a beneficiar à revelia, das vantagens que são oferecidas a Timor, como país ACP, pela sua situação económica específica). Segundo consta da última Convenção de Lomé, um bem é considerado originário de um país se: é totalmente produzido nesse país, utilizando exclusivamente matérias primas nacionais; se, sendo produzido no país, utiliza inputs originais de outro país, desde que esses inputs não ultrapassem 15% do valor final do produto; se os inputs nacionais, de um qualquer outro país ACP ou de um país em desenvolvimento *vizinho*, utilizados na produção do bem representam em conjunto pelo menos 85% do valor final do bem (regra da cumulação no cálculo da origem de um bem), sendo que os inputs originais de qualquer outro país não deverão ultrapassar 15% daquele valor. Deste modo, todos os bens industriais que cumpram estes critérios – por exemplo, qualquer bem produzido em Timor utilizando inputs nacionais, ou da Indonésia (um dos principais fornecedores de bens

²⁷¹ Timor adquiriu já o estatuto de Observador do Grupo de Estados ACP, em Junho de 2002, na Cimeira de Punta Cana (República Dominicana). Entretanto, participa, nessa condição, nas negociações para os novos acordos de comércio entre a UE e os países ACP.

²⁷² Provavelmente, e embora isso não conste do Acordo, Timor poderá vir a beneficiar de um período preparatório mais alargado do que o período transitório de que gozam os actuais Estados ACP (até 2008), dada a sua adesão tardia

para o país), desde que estes representem pelo menos 85% do seu valor final, é considerado bem originário de Timor – , sendo, por isso, considerados bens originais do país, estão isentos de direitos aduaneiros e, podem, assim, ser exportados livremente para o mercado europeu.

Contudo, Timor é um país essencialmente agrícola e tem vantagens comparativas na produção e exportação de bens do sector primário (ou eventualmente alguns produtos manufacturados trabalho-intensivos), pelo que, para além da questão da origem dos bens, coloca-se o “problema” da sua compatibilidade com os produtos abrangidos pela PAC, para que possa beneficiar das isenções fiscais na sua exportação para a UE. Notamos, então, que, entre os diversos bens agrícolas de exportação produzidos por Timor, o café é o principal e, por ser considerado um produto tropical, não é subvencionado no âmbito da PAC, pelo que poderá ser exportado livremente para a Europa. Assim, e mesmo que outros produtos que o país exporte (embora em menores quantidades) – como os frutos secos, óleos alimentares, feijões e couves – sejam abrangidos por aquela política comunitária e, por isso, sejam concorrenciais com os bens europeus não podendo assim ter acesso livre ao mercado da UE, o país terá, evidentemente, muito a ganhar com a promoção das exportações de café, dado o peso deste produto na economia nacional. E, mesmo em relação aos produtos exportados concorrenciais com os europeus, Timor terá vantagens relativamente a outros exportadores não signatários dos acordos preferenciais²⁷³.

Esta situação irá, deste modo, permitir aumentar as exportações dirigidas à UE (porque estão livre de impostos, ou gozam de preferências aduaneiras), alargando o leque de potenciais mercados para os bens timorenses (mesmo ao nível da Europa, já que Portugal e Holanda são, em 2001, os únicos países comunitários a constar da lista dos destinos das exportações timorenses).

Durante este período transitório, o país poderá ainda beneficiar dos importantes mecanismos financeiros introduzidos pelas duas primeiras Convenções de Lomé: o SYSMIN e, sobretudo, o STABEX, fundamental para assegurar a estabilidade das receitas de exportação de diversos produtos agrícolas (sobretudo o café), de modo a protegê-los contra as flutuações de preços dos mercados internacionais.

e as características económico-sociais muito específicas que o tornam um dos mais pobres países do Mundo. Esta será, no entanto, uma questão a negociar com a Comissão.

²⁷³ Para os produtos timorenses concorrenciais com os produzidos por produtores europeus e abrangidos pela PAC, o acesso ao mercado da UE não é livre de impostos, mas será preferencial em relação a exportadores terceiros.

Paralelamente, Timor terá, no entanto, que ir negociando os termos do novo acordo de comércio com a UE, à partida²⁷⁴, como vimos, menos vantajoso.

As hipóteses que se colocam são claras: ou o país se sente preparado para a negociação de Acordos de Parceria Económica que visem, a prazo, a formação de Zonas de Comércio Livre com a UE, numa base recíproca; ou, pelo contrário, escolhe a via da integração no regime de SPG comunitário, sob o qual continua a vigorar a não reciprocidade.

Vejamos o que cada uma destas opções significa para Timor.

A escolha pelo sistema SPG comunitário – que sendo preferencial é menos vantajoso que o regime de Lomé, quer em termos de margens preferenciais, quer em termos de produtos abrangidos – implica, desde logo, que o país poderá manter a não reciprocidade e, desse modo, continuar a exportar para a Europa Integrada (embora não livremente, com taxas reduzidas em relação ao regime tarifário em vigor na Europa para o comércio externo com países não PVD's) sem ser “obrigado” a abrir o seu mercados às importações desses países.

Este esquema preferencial é, contudo, concedido numa base bilateral (individualmente por cada país da UE) e num regime de não discriminação relativamente a outros países em desenvolvimento. Ou seja, Timor poderá continuar a exportar os seus bens para os países da UE, embora com margens preferenciais menores do que as que goza no período de preparação (sob os acordos de Lomé), numa base não recíproca, mas terá que enfrentar a concorrência de outros países em desenvolvimento (também integrados no esquema SPG Comunitário), entre os quais, alguns seus potenciais parceiros na ASEAN: Myanmar, Laos, Camboja. Esta situação poderá ser bastante grave, já que muitos desses PVD's têm estruturas produtivas concorrenciais com a timorense, pelo que deverá tornar-se muito mais difícil para o país colocar os seus bens nos mercados da Europa Comunitária.

Mais ainda, as reduções tarifárias concedidas poderão variar consoante o país europeu que as concede, o que torna a gestão do SPG extremamente complicada para Timor.

A segunda hipótese consiste na elaboração de Acordos de Parceria Económica, que visem, num futuro próximo, a formação de uma Zona de Comércio Livre com a UE. Neste cenário, Timor continuará a beneficiar de um estatuto preferencial em relação aos restantes países em desenvolvimento não ACP, mas será obrigado a abrir as fronteiras aos produtos importados com origem naqueles países europeus (reciprocidade). Quer isto dizer, o país passará a importar da Europa, a preços mais reduzidos, produtos tecnologicamente avançados, mas enfrentará também uma maior concorrência para os seus produtos agrícolas também produzidos pelos países

²⁷⁴ Como veremos, face ao seu estatuto de País Menos Desenvolvido, a situação poderá não ser prejudicial em relação a Lomé.

europeus (e, alguns deles, a preços muito mais competitivos, pelo facto de estarem cobertos pela PAC). Isto pode mesmo dar origem a que alguns pequenos produtores agrícolas nacionais (essencialmente os que produzem para o mercado interno) não consigam sobreviver, por não se encontrarem em condições de competir num mercado livre (teríamos, neste caso, *criação de comércio*). Embora do ponto de vista da afectação óptima de recursos (teoria ortodoxa) esta situação fosse benéfica (porque está em causa a substituição de uma fonte de produção menos eficiente por uma mais eficiente), podendo implicar uma aposta (afectando os recursos existentes) na produção de novas culturas para exportação (nomeadamente de bens tropicais não concorrenciais com os produtos europeus), por outro lado ela conduz, quase certamente, a que o país se torne ainda mais importador de bens alimentares básicos, dada a incapacidade dos produtos nacionais (mesmo para o mercado interno) poderem competir com os europeus. Note-se, contudo, que o café não deverá sofrer estes efeitos, por não ser um bem concorrencial com os europeus, pelo que o país deverá conseguir continuar a exportar o bem e, possivelmente, incrementar essa exportação.

Para além disto, a entrada livre destes bens europeus no mercado timorense irá, ainda, representar uma concorrência acrescida para os produtos (substituíveis) importados pelo país dos Estados ASEAN que, mesmo podendo ser, em alguns casos, mais eficientes na produção, muitas vezes o custo de importação para Timor será superior (pelo facto da redução tarifária ser progressiva e apenas para os bens incluídos, nessa data, na lista de inclusão), o que pode mesmo criar problemas ao nível regional. Este seria um efeito semelhante ao do *desvio de comércio*. Ou seja, a formação de uma Zona de Comércio Livre entre Timor e a UE, poderia resultar em efeitos elevados de criação mas também de desvio de comércio, com a agravante de criar, muito provavelmente, problemas com os seus futuros parceiros ASEAN.

Assim, mesmo que esta via possa trazer benefícios dinâmicos, ao nível daquilo a que nos referimos quando tratámos das potenciais vantagens da adesão à ASEAN, na verdade não só o país não se encontra, ainda, preparado para competir num ambiente tão “aberto” (podendo mesmo pôr em causa, como se viu, a sua segurança alimentar), como os conflitos regionais poderão ser incontornáveis²⁷⁵.

Apenas se poderia resolver esta questão caso os Estados ASEAN fizessem também parte integrante desta Zona de Comércio Livre com a UE, o que não está em causa até porque não se tratam de países ACP.

²⁷⁵ Note-se que, por existirem conflitos políticos entre a ASEAN e o FPS, o país não pode, pelo menos por enquanto, tirar o devido partido da sua invejável localização geográfica, aderindo aos dois agrupamentos regionais.

Concluímos, então, que a opção preferível para Timor, no que diz respeito aos contornos do novo acordo comercial a negociar com a UE, é a da integração no regime SPG Comunitário. Apesar do país ser obrigado a enfrentar, no mercado europeu, a concorrência dos bens semelhantes de outros PVD's, esta situação é preferível à da ZCL, até porque permite diversificar os destinos das suas exportações (para além da ASEAN e, possivelmente, da Austrália e Estados Unidos) e, muito provavelmente, a própria estrutura destas exportações (que, por ora, quase se resumem ao café), aproveitando a ajuda financeira (de que também beneficia sob o Acordo de Cotonou) para investir em sectores (agrícolas ou, eventualmente, manufacturas trabalho-intensivas) de exportação, sem ter que abrir o seu mercado interno à concorrência da UE. E, mesmo que este esquema SPG seja menos benéfico que o de Lomé, não só não é certo que Timor possa vir a beneficiar daquele período preparatório a que nos referimos, durante o qual gozaria as vantagens de Lomé, como, mesmo que assim venha a suceder, Timor não deverá perder demasiado, já que as suas exportações para a UE não são, hoje, demasiado importantes (limitando-se a Portugal e Holanda). Pelo contrário, o período preparatório poderá ajudar a economia timorense a se preparar para enfrentar um novo Acordo com a EU, menos benéfico.

Por outro lado, a ZCL, para além dos custos referidos e dos conflitos que poderá causar em termos de relação com os seus parceiros ASEAN, não parece nunca ser uma *boa escolha* para Timor, nas actuais condições, porque o país, por ser um PMD²⁷⁶ goza de benefícios especiais no âmbito do Acordo de Cotonou. Este estatuto permite, então, que o país continue a beneficiar de vantagens semelhantes às conferidas pelo sistema de Lomé (e, possivelmente melhoradas), baseadas na não reciprocidade, mesmo findo o período preparatório. Isto significa que Timor poderá, assim, reduzir as potenciais desvantagens da integração no sistema SPG Comunitário, por apresentar melhores condições de acesso ao mercado europeu do que os restantes PVD's não PMD's – trata-se, no fundo, de um esquema de SPG preferencial. Note-se que, neste caso, as vantagens preferenciais de Timor não prejudicam os seus parceiros ASEAN-PMD's, que, mesmo não sendo países ACP, também beneficiam do sistema SPG Comunitário, na medida em que este sistema (que deverá ser melhorado para os PVD's PMD's, nos termos do novo Acordo, aproximando-se mais dos benefícios concedidos sob as Convenções de Lomé) se aplica a todos os PVD's, sejam ou não ACP. É evidente que relativamente a um parceiro ASEAN não PMD, mas que beneficie também do SPG, embora não preferencial, Timor tem vantagens concorrenciais no mercado da UE, mas essa é uma situação que já acontece (por exemplo o Laos beneficia de um SPG preferencial, por ser um PMD, e as Filipinas estão integradas num

²⁷⁶ Depois de ter aderido à ONU, em Setembro de 2002, o país adquiriu o estatuto de País Menos Desenvolvido.

sistema SPG dito “normal”), e que nada tem que ver com o mercado regional, apenas com a possível concorrência no mercado comunitário.

Assim, podemos também concluir que a adesão de Timor ao Grupo de Países ACP não se justifica apenas por razões de comércio externo, mas também pelos restantes benefícios de que poderá gozar, nomeadamente a nível financeiro²⁷⁷.

No ar fica, porém, uma pergunta: o que acontecerá quando Timor tiver que abrir efectivamente as suas fronteiras às importações oriundas da UE (se é que o tem que fazer)? Mesmo que o país se encontre já, nessa altura, numa condição bem mais favorável, que o permita competir num mercado livre (o que será, evidentemente, apenas uma realidade a longo prazo), uma situação dessas poderá, como se viu, prejudicar as exportações dos seus parceiros ASEAN (para o mercado timorense). Assim, será urgente, até porque este não é caso único²⁷⁸, a UE rever a sua nova política de cooperação. Deixamos aqui uma sugestão (que não é nova, mas que partilhamos²⁷⁹), embora essa seja uma questão que ultrapassa, como é evidente, o objectivo deste trabalho: estreitar as suas relações com as zonas económicas regionais que, ao longo de diversas décadas, se têm vindo a desenvolver, no sentido de promover uma cooperação (incluindo ao nível comercial) directamente com grupos regionais organizados, mesmo que estes incluam países não ACP ou não PVD's.

Note-se que, a integração regional entre os países ACP, é claramente admitida e até recomendada, no novo Acordo assinado em Cotonou, no sentido de facilitar quer as negociações com a UE com vista aos termos de um novo acordo de comércio, quer a própria integração progressiva daqueles países no mercado internacional. Contudo, o que acontece é que muitas das organizações regionais que actualmente incluem países ACP (PVD's e PMD's), incluem também países não ACP e, em alguns casos, mesmo países em que a condição de PVD é, pelo menos, discutível. Assim, as negociações entre a UE e os países ACP destas organizações regionais, terão que ter em atenção os possíveis prejuízos para os outros membros não ACP. No caso de Timor, não aderiu ainda a nenhuma organização de carácter regional, mas, ao que tudo indica, será membro da ASEAN e não do Fórum do Pacífico Sul (FPS). Aqui levanta-se então uma questão: ou o país negocia bilateralmente com a UE e com os seus Estados-Membros,

²⁷⁷ Note-se que, contudo, tal como tínhamos atrás referido, a disponibilidade financeira da UE para os países ACP deverá começar a diminuir, até pela adesão de novos países, também em desenvolvimento, à família comunitária.

²⁷⁸ Por exemplo no caso dos países do FPS, as vantagens preferenciais concedidas aos países ACP do grupo poderão vir a prejudicar as exportações australianas ou neozelandesas de bens semelhantes para esses mercados, pelo que é provável que estes dois países exijam salvaguardar a sua situação.

²⁷⁹ Na realidade, esta é uma hipótese que tem vindo a ser pensada pelos técnicos europeus, no sentido de melhorar a Cooperação Externa da UE. De facto, já no “Livro Verde sobre as relações entre a União Europeia e os países ACP no limiar do século XXI”, a Comissão propunha o alargamento dos acordos de Lomé, numa base regional, a outros países não ACP, para “aumentar a eficácia da política europeia”.

independentemente do regime comercial por que optar (que, a nosso, ver deverá ser a da integração no SPG preferencial²⁸⁰); ou, e porque não é membro do FPS como o são todos os outros ACP do Pacífico, o país encontra apoio junto dos seus vizinhos do Pacífico Sul, para que as negociações com a UE possam funcionar numa base regional, de parceria. O pedido de apoio aos líderes do FPS, aquando da reunião do Fórum em Agosto de 2002, na qual Timor participou como membro convidado, poderá ser o sinal de que o país prefere optar por desenvolver negociações com a UE, com vista ao estabelecimento de acordos comerciais, numa base de parceria com os países FPS, o que poderá vir mesmo a desenvolver as trocas comerciais entre eles (apesar da não adesão ao FPS).

Em jeito de conclusão, podemos, então, dizer que Timor poderá ter muito a ganhar com a sua adesão ao Grupo de países ACP e com a assinatura do Acordo de Cotonou, dada a sua situação de País Menos Desenvolvido e os benefícios que lhe estão inerentes. O país deverá procurar, como aliás o está a fazer, encontrar parcerias no seio daquele Grupo (mais concretamente junto dos ACP do Pacífico) para que as negociações com a UE possam ser facilitadas (e, hipoteticamente, as futuras relações económicas com os vizinhos do Pacífico saiam beneficiadas). Contudo estas parcerias não deverão permitir que a escolha sobre os termos dos novos acordos de comércio recaiam sobre a integração numa ZCL com a UE, dados os elevados custos que isso acarreta para a economia nacional (mesmo que a UE se comprometa a apoiar financeira e tecnicamente estes casos, para reduzir os custos de ajustamento) e os conflitos que poderá vir a criar ao país como membro da ASEAN.

²⁸⁰ Optando por um esquema SPG preferencial, não recíproco, o país deverá avançar com negociações com a UE, no sentido de conseguir incluir no termo “praticamente todos” (bens a serem abrangidos pelo Acordo), pelo menos os seus principais bens de exportação (o café e o petróleo) e, eventualmente, outros bens agrícolas (e aqui as negociações poderão ser mais complicadas face às obrigações da UE no que respeita à PAC), nomeadamente ao nível dos cereais, nos quais Timor tenha vantagens comparativas. Note-se que, mesmo sendo um PMD, o Acordo de Cotonou apenas se compromete em promover, até 2005, “o acesso com isenção de direitos a praticamente todos os produtos originários dos países menos desenvolvidos (...)” (ponto 9, art.º 37º), ficando por esclarecer que bens cabem neste “praticamente todos”.

CONCLUSÃO

A Integração económica regional é hoje pelo menos tão importante para os Países em Vias de Desenvolvimento como o é para os Países Desenvolvidos. Assim, depreendemos que a Teoria ortodoxa /estática das Uniões Aduaneiras é incapaz de explicar a complexidade deste fenómeno, por não compreender como é possível que a integração seja benéfica entre países com as características dos PVD's (para os quais o comércio externo é quase sempre mais importante do que a produção doméstica, mas ele é desenvolvido, sobretudo, com países terceiros), onde, não raras vezes, o desvio de comércio é mais significativo que a criação (estática) de comércio.

Na verdade, para estes países, os efeitos dinâmicos são sempre muito mais relevantes: efeitos associados ao alargamento do mercado; ao aumento da escala de produção e à inerente redução dos custos; à cooperação económica estreita; à promoção do IDE; à possibilidade de afectar recursos existentes e novos recursos a sectores produtivos da economia, nos quais os países têm vantagens comparativas; à possibilidade de encontrar novos mercados para as suas exportações (já que os países desenvolvidos são, cada vez menos, dependentes de importações de bens primários) e, paralelamente, diversificar a estrutura produtiva e desenvolver a industrialização.

A constatação deste factos, assim como a necessidade de integrarem a economia mundial e, ao mesmo tempo, se sentirem, de algum modo, protegidos, tem levado a que muitos Estados do chamado “Mundo do Sul” optem por esta via para o desenvolvimento.

Assim, os acordos económicos regionais têm-se multiplicado, a par da crescente globalização económica para que o Mundo tende e que, cada vez mais, vai deixando pouco tempo e espaço às pequenas economias.

Timor Leste, o mais recente país do Mundo, “nasceu” precisamente neste contexto, marcado pela mundialização por um lado, e pela regionalização por outro. As alternativas não são, de facto, muitas. A adesão a agrupamentos económicos é quase uma obrigação, para que o país não fique à “margem do Mundo”.

A integração na ASEAN e no Grupo ACP surge, então, como uma prioridade absoluta, dada a exiguidade do mercado interno, a incapacidade de atrair capital estrangeiro e de gerar as poupanças necessárias ao financiamento do processo de desenvolvimento.

Da análise realizada (mais qualitativa do que quantitativa, face à manifesta falta de informação estatística credível), concluímos que a adesão a um e a outro bloco é possível e desejável, mesmo em simultâneo. No entanto, o país terá que, durante os necessários períodos de

transição, adoptar medidas de política económica adequadas, que lhe permitam quebrar o ciclo vicioso da pobreza, pois só assim é possível, terminado esse período (e, muito provavelmente, reduzidas as “ajudas” externas, que hoje tanto peso têm nas receitas do Estado), o país se encontre em condições de enfrentar o futuro, mais competitivo.

A experiência de outros países asiáticos, o próprio passado timorense e as suas actuais potencialidades/constrangimentos e vantagens comparativas, permitem identificar como prioritárias: a área da educação; a agricultura (de plantação e exportação, mas também a de subsistência, de modo a garantir a segurança alimentar dos nativos), o ecoturismo; a correcta “gestão” das receitas do petróleo. Se os líderes timorenses puderem e souberem adoptar estas medidas adequadas, o país deverá ter vantagens muito significativas na adesão à ASEAN e aos países ACP.

Neste último caso, Timor deverá, como se referiu, optar por integrar o SPG e não uma ZCL com a UE, até porque a sua condição de PMA, lhe permite beneficiar de vantagens preferenciais, sob o Acordo de Cotonou, muito semelhantes às previstas na extinta Convenção de Lomé. Para além disso, vimos que a possível formação de uma ZCL com a UE poderá pôr em causa a integração na ASEAN, por prejudicar os seus futuros parceiros comerciais (cria, pelo menos, um mal estar, pouco propício às “boas vizinhanças”).

A adesão simultânea aos dois blocos de integração permitem, ainda, a Timor aproveitar uma oportunidade única: aproximar-se, ao mesmo tempo, dos países ASEAN e dos países do Pacífico Sul (mesmo não sendo, politicamente, possível aderir à ASEAN e ao FPS).

Como nota final referimos que a adesão a agrupamentos regionais poderá significar, para Timor-Leste, uma melhor integração na economia mundial...e acaba mais por funcionar como um “escudo protector” às leis da OMC do que como um constrangimento ou incompatibilidade.

BIBLIOGRAFIA

Agência Geral do Ultramar (1965), *Timor- pequena monografia*, Lisboa: Agência Geral do Ultramar

Albuquerque, Paula et al. (2001), *Timor Leste no contexto Mundial e Regional*, Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL), relatório parcelar, ISEG-UTL, Lisboa: ISEG

Amaral, João Ferreira (1996), *Política Económica- Metodologia, concepções e instrumentos de actuação*, Lisboa: Edição Cosmos

Annuaire économique et géopolitique mondial – L'état du Monde (2000), Paris: La Découverte

Assembleia Constituinte de Timor-Leste (2002), *Constituição da República Democrática de Timor-Leste*, Dili: Assembleia Constituinte de Timor-Leste

Balassa, Bela (1964), *Teoria de la Integracion Economica*, primera edición en Español, México: Union Tipográfica Editorial Hispano-Americana

Banco de Portugal (2002), *Evolução das economias dos PALOP- 2001/2002*, Lisboa: Banco de Portugal

Bhalla, A. S. (1997), *Regional Blocs- building blocks or stumbling blocks?*, New York: St. Martin's Press, Inc.

Bochum, Volker (1987), Integration Theory and the problems of integration policy in the third world, *Intereconomics*, January/February

Carbaugh, Robert J. (1995), *International Economics*, fifth edition, Ohio: South-Western College Publishing Co.

Chacholiades, Miltiades (1990), *International Economics*, McGraw-Hill International Editions

Coelho, M. Pacheco et al. (2001), *Economia Regional*, Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL), relatório parcelar, CIRIUS, ISEG-UTL, Lisboa: CIRIUS/ISEG

Comissão das Comunidades Europeias (1996), *Livro Verde sobre as relações entre a União Europeia e os países ACP no limiar do século XXI*, Bruxelas: Comissão das Comunidades Europeias

Cooper, C.A e Massell, B.F. (1965), *Towards a general theory of customs unions for developing countries*, *Journal of Political Economy*, Oct., pág.461-476

Cooper, C.A e Massell, B.F. (1965), *A new look at customs union theory*, *The Economic Journal*, Dec., pág.742-747

Corden, W.M. (1972), *Economics of scale and customs unions theory*, Journal of Political Economy, vol.80, March, pág.465-475

Costa, Helder (2000), *Building East Timor Economy: The roles of foreign aid, trade and investment*, Thesis-Degree of Doctor of Philosophy, School of Economics, Adelaide University, Adelaide: Adelaide University

Costa, Helder (2002), *Building East Timor's Economy*, in: Soesastro, Hadi et al. (ed.), *Peace Building and State Building in East Timor*, Jakarta: Centre for Strategic and International Studies

Costa, Carlos Jorge (1996), *O Futuro radioso?- Tese sobre a Integração Regional na Ásia-Pacífico*, Tese- grau de Mestre em Desenvolvimento e Cooperação Internacional, ISEG-UTL, Lisboa: ISEG

DeRosa, Dean A. (1995), *Regional Trading Arrangements among developing countries: The ASEAN example*, Research Report 103, Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute

Economic Affairs and Statistics Division (2002), *East Timor- Trade Statistics, March 2000to December 2001- Import and Export Data*, Dili: EASD

ETTA, ADB, WB and UNDP (2001), *The 2001 survey of sucos- initial analysis and implications for poverty reduction*, Dili (<http://pascal.iseg.utl.pt/~cesa/infotimor.html>)

Fahey, Stephanie (2000), *The future of East Timor: threats and opportunities for economic development of a small island state*, paper presented at a Symposium on East Timor, Indonesia and the Region: Perceptions of History and Prospects for the Future, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa (<http://www.riap.usyd.edu.au/papers/Etimor.htm>)

FAO (1999), *FAO/WFP Crop and Food supply assessment mission to East Timor*, FAO global information and early warning system on food and agriculture world food programme-special report (<http://www.fao.org/giews/english/alertes/1999/sretimd.htm>)

FAO (2000), *FAO/WFP Crop and Food supply assessment mission to East Timor*, FAO global information and early warning system on food and agriculture world food programme-special report (<http://www.fao.org/giews/english/alertes/2000/sretimor.htm>)

Felgas, Hélio (1956), *Timor Português*, Lisboa: Agência Geral do Ultramar

Ferreira, Eduardo Sousa (1983), *Integração Económica*, Lisboa: Edições 70

Fonseca, José Carlos (2002), *A Crise de 1997 do Sudeste Asiático no contexto da globalização económica*, Tese- grau de Mestre em Desenvolvimento e Cooperação Internacional, ISEG-UTL, Lisboa: ISEG

Fukase, Emiko e Martin, Will (2001), *Free Trade Area Membership as a Stepping Stone to Development- the case of ASEAN*, World Bank discussion paper n.º.421, Washington: World Bank

Gomes, Ruy Cinatti (1950), *Esboço histórico do sândalo no Timor Português*, paper apresentado no Colóquio realizado na Junta de Investigações Coloniais, Lisboa

Guia do Mundo (2000), Lisboa: Trinova

IMF (2000), *East Timor- Recent Developments and Macroeconomic Assessment*, Washington: IMF (<http://www.imf.org/external/np/et/2000/eng/113000.htm>)

Krugman, Paul (1991), *Geography and Trade*, London: Leuven University Press and The MIT Press

Langhammer, Rolf J. e Hienmenz, Ulrich (1990), *regional Integration among developing countries- opportunities, obstacles and options*, Institut fur Weltwirtschaft an der Universitat Kiel, Germany

Leamer, Edward et al. (1999), *Natural Resources as a Source of Latin American Income Inequality*, World Development Report Memorandum

Le Courier (1996), Lomé IV Convention as revised by agreement signed in Mauritius on 4 November 1995, *The Courier*, 155

Lipsey, R.G. (1957), *The theory of customs unions: trade diversion and welfare*, *Economica*, vol.24, Feb., págs.40-46

Lipsey, R.G. (1960), *The theory of customs unions: a general survey*, *The Economic Journal*, Set., pág.496-513

Lopes, José da Silva (1964), *Introdução à Teoria da Integração Económica*, Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Política Ultramarina

Macedo, Jorge Braga et al. (2000), *National development and economic transition under international governance: the case of East Timor*, Lisboa (<http://www.fe.unl.pt/~jbmacedo/papers/Timor.html>)

Machlup, F. (1977), *A History of Thought on Economic Integration*, London: Macmillan

Magriço, Vítor et al. (2001), *Estrutura Produtiva Nacional e Factores de Desenvolvimento*, Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL), relatório parcelar, CEDIN, ISEG-UTL, Lisboa: CEDIN/ISEG

Medeiros, Eduardo Raposo (1998), *Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo*, Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas

Ministério do Plano e das Finanças (2002), *República Democrática de Timor-Leste- Orçamento de Fontes Combinadas 2002-03*, Dili: MPF/APTL

Ministério dos Negócios Estrangeiros (1999), *Relatório sobre o Apoio do Estado Português a Timor-Leste no Período de Transição*, Lisboa: MNE

Nienhaus, Volker (1987), Integration Theory and the problems of Integration policy in the third world, *Intereconomics*, January/February

Oliveira, Luís (1992), *Desenvolvimento económico conseguido- o modelo sul-coreano*, Lisboa: Verbo

Parreira, Pedro (2002), *A Economia de Timor-Leste: transição e integração regional e mundial*, Tese- grau Mestre em Economia Internacional, ISEG-UTL, Lisboa: ISEG

Pedersen, J. e Arneberg, Marie (1999), *Social and Economic Conditions in East Timor*, International Conflict Resolution Program, School of International and Public Affairs, Columbia University, New York, USA, Oslo: Fafo Institute of Applied Social Science

Pereira, Paulo Trigo et al. (2001), *Finanças Públicas e Estrutura da Administração em Timor Lorosae*, Plano Estratégico de Reconstrução e Desenvolvimento de Timor Lorosae (PETIL), relatório parcelar, CISEP, ISEG-UTL, Lisboa: CISEP/ISEG

Pinto, A Mendonça (1995), *União Monetária Europeia*, Lisboa: Universidade Católica Editora

Planning Commission (2002), *East Timor- National Development Plan*, Dili: Planning Commission

PNUD (2001), *Relatório do Desenvolvimento Humano, 2001- Novas Tecnologias e Desenvolvimento Humano*, Lisboa: Trinova

PNUD (2002 a), *Relatório do Desenvolvimento Humano de Timor Leste, 2002- O caminho à nossa frente*, Dili: PNUD (<http://www.undp.east-timor.org>)

PNUD (2002 b), *Relatório do Desenvolvimento Humano, 2002- Aprofundar a democracia num mundo fragmentado*, Lisboa: Mensagem

Pomeroy, Jacqueline (2001), O Café e a Economia em Timor Leste, in: Saldanha, J.M. (ed.), *East Timor: Development Challenges for the World's Newest Nation*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore

Robson, Peter (1972), *International Economic Integration*, Suffolk: Penguin

Robson, Peter (1985), *Teoria Económica da Integração Internacional*, Coimbra: Coimbra Editora

Saldanha, J.M. e Costa, Helder (1999), *Economic viability of East Timor revisited – Outlook for the 21st century*, paper apresentado na Strategic Development Planning for East Timor Conference, Melbourne (<http://www.ozemail.com.au/~cnrt/papers.htm>)

Saldanha, J.M. (1994), *The political economy of East Timor development*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan

- Saldanha, J.M. et al (2002), *Trade and Economic Growth in East Timor*, East Timor Study Group, Dili: Center for Economic Studies
- Schwartz, Stephen (2001), *Donor's meeting on East Timor*, Oslo (<http://www.imf.org/external/np/dm/2001/121201.htm>)
- Schwartz, Stephen (2002), *Donor's meeting on East Timor*, Dili (<http://www.imf.org/external/np/dm/2002/051402.htm>)
- Sequeira, Pedro Jesus (1999), *Timor-Leste- Contributo para o estudo dos sistemas agrícolas*, paper apresentado na Strategic Development Planning for East Timor Conference, Melbourne (<http://www.ozemail.com.au/~cnrt/papers.htm>)
- Serra, António M. Almeida (1994), *O(s) modelo(s) de Desenvolvimento da Ásia Oriental e a África Subsaariana*, Brief Paper n.º1/94, CESA, ISEG-UTL, Lisboa: CESA
- Serra, António M. Almeida (1996 a), *Singapura: a história de um sucesso económico*, Documento de Trabalho n.º40, CESA, ISEG-UTL, Lisboa: CESA
- Serra, António M. Almeida (1996 b), *Os processos de desenvolvimento dos 'velhos' Novos Países Industrializados da Ásia Oriental- lições das estratégia e políticas de desenvolvimento*, Documento de Trabalho n.º42, CESA, ISEG-UTL, Lisboa: CESA
- Serra, António M. Almeida (2000), *Timor Lorosa'e: construir um novo país no limiar do séc. XXI*, Documento de Trabalho n.º60, CESA, ISEG-UTL, Lisboa: CESA
- Serra, António M. Almeida (2001), *Timor Lorosa'e: it's hard to build a new country!...*, CESA, ISEG-UTL, Lisboa and Dili: CESA
- Silva, A. Neto e Rego, Luís (1991), *Teoria e Prática da Integração Económica*, Porto: Porto Editora
- Straubhaar, Thomas (1987), *South-South Trade: is integration a solution?*, Intereconomics, January/February, pág.34-39
- Torres, Adelino (1995/96), *Economia do desenvolvimento II- Problemas teóricos do crescimento e do desenvolvimento*, Texto de apoio n.º30 ao Curso de Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional, ISEG-UTL, Lisboa:ISEG
- Torres, Adelino (1998), *Horizontes do desenvolvimento africano no limiar do século XXI*, Lisboa: Vega
- UE/ACP (2000), *Acordo de Parceria entre os Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico e a Comunidade Europeia e os seus Estados-Membros*, Cotonou (http://www.europa.eu.int/comm/development/cotonou/agreement_en.htm)
- Valdivieso, Luis M. et al. (2000), *East Timor-Establishing the foundations of sound macroeconomic management*, Washington: IMF (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/etimor/index.htm>)

Valdivieso, Luis M. (2001), *Donor's meeting on East Timor*, Canberra (<http://www.imf.org/external/np/dm/2001/061501.htm>)

World Bank (1999), *Macro-economics background paper*, Joint Assessment Mission Background Report- Building a Nation, a framework for reconstruction and Development, Washington: World Bank

World Bank (2002 a), *East Timor- Policy Challenges for a New Nation- Country Economic Memorandum*, Poverty Reduction and Economic Management Unit, East Timor Country Unit, East Asia and Pacific Region, Report nº.23285-TP, Washington: World Bank

World Bank (2002 b), *East Timor Public Administration- Public Expenditure management and accountability note*, Poverty Reduction and Economic Management Sector Unit, East Asia and Pacific Region, Washington: World Bank

Sites Internet consultados

<http://www.fao.org>

<http://www.ozemail.com.au/~cnrt/papers.htm>

<http://pascal.iseg.utl.pt/~cesa/infotimor.html>

<http://www.worldbank.org>

<http://www.imf.org>

<http://wto.org>

<http://europa.eu.int>

<http://www.aseansec.org>

<http://www.acpsec.org/>

<http://www.un.org>

<http://www.undp.east-timor.org/>

<http://www.gov.east-timor.org/>

Legislação consultada

UNTAET- Diversos Regulamentos: 12/2000, 17/2000, 18/2000, 32/2000, 35/2000, 16/2001, 17/2001, 20/2001

Leis Parlamento Nacional: 3/2002, 5/2002, 6/2002

ANEXOS

Quadro n.º1- Evolução do Peso dos Sectores Económicos no PIB (%)

Sector económico	1953 (a)	1962 (b)	1981(b)	1982 (b)	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1994
Agricultura	31,0%	32,5%	60,9%	60,5%	44,5%	44,6%	42,6%	41,5%	39,7%	38,7%	37,4%	36,8%	30,90%
Indústrias extractivas	1,8%	1,1%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,2%	1,00%
Indústrias transformadoras			1,1%	1,1%	1,3%	1,4%	0,9%	1,0%	1,1%	1,5%	1,6%	1,7%	3,00%
Construção	1,8%	2,8%	8,2%	8,3%	12,3%	11,4%	11,8%	11,5%	13,9%	14,9%	14,9%	15,4%	18,00%
Electricidade e água			0,7%	0,6%	0,6%	0,7%	0,8%	0,8%	1,0%	1,0%	1,2%	1,2%	0,60%
Comércio, Rest e Hotel	24,8%	25,8%	1,8%	1,5%	7,9%	8,4%	8,6%	8,6%	9,0%	9,7%	10,0%	10,3%	9,20%
Banca e instituições financeiras	3,9%	3,0%	1,6%	1,8%	3,2%	3,4%	2,9%	1,9%	1,6%	1,5%	1,6%	1,6%	3,50%
Administração e defesa	17,0%	17,9%	17,4%	17,6%	20,8%	21,1%	22,2%	23,0%	22,3%	21,0%	21,4%	21,1%	21,20%
Serviços	18,9%	16,1%	2,9%	2,9%	3,7%	3,5%	3,7%	3,8%	3,7%	3,6%	3,6%	0,8%	4,00%
Transportes e Comunicações	0,8%	0,8%	5,0%	4,9%	5,2%	5,1%	6,1%	7,3%	6,9%	7,3%	7,5%	7,7%	8,60%

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes - Saldanha (1994); Saldanha e Costa (1999); PNUD (2002 a); Planning Commission (2002)

Notas: para os anos de 1953 a 1990, os valores são calculados tendo como ano base 1983, excepto: (a) não se especifica o ano base; (b) ano base é 1981; * Para 1999 trata-se de uma estimativa; para 2000 e 2001 tratam-se de projecções; ** Minas e pedreiras

Quadro n.º1- Evolução do Peso dos Sectores Económicos no PIB (%) (continuação)

Sector económico	1995	1996	1997	1998	1999 *	2000*	2003*	2004*	2005*	2006*	2007*
Agricultura	27,5%	24,0%	24,2%	24,9%	25,5%	21,3%	28,1%	29,3%	30,2%	30,7%	31,0%
Indústrias extractivas **	0,9%	1,0%	1,0%	1,2%	1,0%	1,4%	0,9%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Indústrias transformadoras	3,0%	3,3%	3,3%	3,5%	3,4%	3,5%	2,7%	2,8%	2,9%	2,9%	2,9%
Construção	21,8%	23,2%	22,1%	21,7%	15,7%	23,2%	13,5%	13,8%	14,2%	14,6%	14,8%
Electricidade, gás e água	0,6%	0,7%	0,8%	0,8%	0,9%	0,7%	0,8%	0,8%	0,9%	0,9%	0,9%
Comércio, Rest e Hotel	11,0%	10,4%	10,3%	10,3%	10,9%	8,1%	7,2%	7,3%	7,5%	7,8%	7,8%
Finanças e serviços comerciais	3,9%	3,9%	4,5%	4,0%	5,2%	4,6%	6,1%	6,2%	6,4%	6,6%	6,6%
Administração e defesa	21,4%	22,3%	22,4%	22,1%	25,4%	27,8%	-	-	-	-	-
Serviços	1,2%	1,2%	1,1%	1,2%	1,1%	1,2%	34,2%	32,1%	30,0%	28,4%	27,7%
Transportes e Comunicações	8,7%	10,0%	10,3%	10,3%	11,0%	8,1%	6,5%	6,7%	6,9%	7,2%	7,3%

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes - Saldanha (1994); Saldanha e Costa (1999); PNUD (2002 a); Planning Commission (2002)

Notas: para os anos de 1953 a 1990, os valores são calculados tendo como ano base 1983, excepto: (a) não se especifica o ano base; (b) ano base é 1981; * Para 1999 trata-se de uma estimativa; para 2000 e 2001 tratam-se de projecções; ** Minas e pedreiras

**Quadro n.º2- Evolução do Peso dos Sectores Económicos no Total de mão de obra
empregue**

Sector económico	1990		1997	
	em n.º Empregados	% total mão de obra empregue	em n.º Empregados	% total mão de obra empregue
Agricultura	295.376	83,49%	242.000	71,32%
Indústrias extractivas	331	0,09%	600	0,18%
Indústrias transformadoras	9.263	2,62%	12.000	3,54%
Construção	3.675	1,04%	8.200	2,42%
Electricidade e água	0	0,00%	600	0,18%
Comércio, Rest e Hotel	10.216	2,89%	33.000	9,73%
Banca e instituições financeiras	544	0,15%	1.200	0,35%
Funcionalismo Público			34.000	10,02%
Serviços Sociais	32.273	9,12%		0,00%
Transportes e Comunicações	1.362	0,38%	3.000	0,88%
Outros	759	0,21%		0,00%
Serviços, Imobiliários			4.700	1,39%
Total	353.799	100,00%	339.300	100,00%

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes - Saldanha (1994); MNE (1999)

**Quadro n.º3-Evolução do Peso dos Sectores Económicos no Total de mão de obra
empregue (%)**

Sector económico	1990	1995	1999	2001
Agricultura	73,6%	73,2%	71,5%	73,2%
Indústria (extractiva e manuf.); Electricidade, água e gás; Construção	6,2%	6,2%	6,8%	4,8%
Comércio, restaurantes, hotéis; Transporte e Comunicações; Finanças; Outros serviços	20,2%	20,6%	21,7%	22,0%

Fonte: PNUD (2002 a)

Quadro n.º 4- Principal actividade de rendimento monetário das famílias 2000 (%)

Actividade	Rural	Urbano	Total
Produção Arroz	32%	15%	23%
Produção Café	13%	9%	11%
Produção frutas/vegetais	26%	19%	22%
Criação gado	6%	5%	6%
Empreiteiros	1%	2%	1%
Trabalhador	5%	12%	8%
Funcionários Públicos	1%	7%	4%
Limpezas	1%	2%	2%
Transporte	1%	3%	2%
Restauração	0%	1%	1%
Outros	14%	26%	20%

Fonte: PNUD (2002 a)

Quadro n.º5- Principais fontes de rendimento, 2001

% sucos em que esta actividade	Agricultura	Pesca	Outra
é a principal fonte de rendimento	94%	1%	4%
é a segunda mais importante fonte de rendimento	8%	11%	66%
é a terceira mais importante fonte de rendimento	5%	15%	14%

Fonte: ETTA, ADB, WB, UNDP (2001)

Quadro n.º6- Força de Trabalho Activa (Previsão)

Força Trabalho Activa	2001		2007	
	Número	%	Número	%
Desempregados	54.851	16,8%	36.576	9,0%
Agricultura	240.928	73,9%	296.672	73,0%
Militares/Polícias	900	0,3%	1.000	0,3%
Administração Pública	9.605	2,9%	11.200	2,8%
Outros Sectores Privados/ONG	19.646	6,1%	60.952	14,9%
Total	325.930	100,0%	406.400	100,0%

Fonte: Planning Commission (2002)

Quadro n.º7- Evolução do PIB em Timor-Leste

(continuação)

Ano	PIB
	(milhões de contos)
1955	871,30
1956	947,10
1957	1.019,10
1958	1.012,60
1959	1.094,30
1960	1.141,10
1961	1.070,00
1962	1.080,00
1963	1.136,60
1964-1967	
1968	1.455,00
1969	1.550,00
1970	1.639,00
1971	1.732,00
1972	1.835,00
	(milhões de rupias)
1981	62.101,20
1982	67.136,70
1983	82.265,90
1984	87.702,70
1985	93.810,80

Ano	PIB
	(milhões de rupias)
1986	99.186,30
1987	103.166,00
1988	116.903,70
1989	125.409,20
1990	140.000,00
	(milhões de USD)
1995	315,00
1996	368,00
1997	383,00
1998	390,00
1999 *	263,00
2000 *	312,00
2001 *	380,00
2002 *	392,00
2003*	369,40
2004*	373,70
2005*	386,00
2006*	405,00
2007*	429,40

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Saldanha (1994); PNUD (2002 a); World Bank (2002 a); Planning Commission (2002)

Notas: Valores calculados a preços constantes: entre 1981 e 1982 a preços constantes de 1981; entre 1983 e 1990 a preços constantes de 1983; entre 2003 e 2007 a preços constantes de 2000; para todos os outros anos, não se especifica o ano base.

* Para 1999 trata-se de uma estimativa; para 2000 a 2007 tratam-se de projecções

Quadro n.º8-Evolução das Importações e Exportações Timorenses (1938-1990)

Ano	Exportações			Importações		
	Quantidade (toneladas)	Valor (mil patacas)	Valor (contos)	Quantidade (toneladas)	Valor (mil patacas)	Valor (contos)
1938	3.054,00	880,00		1.166,00	780,00	
1939	2.109,00	715,00		1.211,00	820,00	
1949	2.201,00	2.520,00		2.460,00	6.500,00	
1950	3.129,00	4.931,00		3.811,00	6.591,00	
1951	3.336,00	7.309,00		3.315,00	9.343,00	
1952	3.383,00	7.657,00		3.577,00	8.238,00	
1953	3.369,00	8.339,00		4.140,00	10.170,00	
1955			38.293,00			71.006,00
1956			38.686,00			56.697,00
1957			38.879,00			61.332,00
1958	4.012,00		52.164,00	6.004,00		77.997,00
1959	4.162,00		45.666,00	7.479,00		57.314,00
1960	3.228,00		30.650,00	8.753,00		67.923,00
1961	4.919,00		33.249,00	8.968,00		73.917,00
1962	4.600,00		36.212,00	8.948,00		78.238,00
1963	5.438,00		45.136,00	11.543,00		75.817,00
1964	4.739,00		53.547,00	11.173,00		88.864,00
1965	4.728,00		54.959,00	11.324,00		113.182,00
1966	6.164,00					
1967	5.330,00					
1968	4.099,00		55.352,00			153.271,00
1969	4.883,00		61.518,00			183.504,00
1970	3.291,00		95.773,00			207.118,00
1971	6.360,00		130.517,00			207.685,00
1972	7.532,00		117.242,00			209.018,00
1973	7.155,00					
1974	58.095,00					
1978	1.835,00					
1979	2.789,00					
1980	6.087,00			3.410,00		
1981	4.198,00			5.345,00		
1982	3.050,00			5.130,00		
1983	4.720,00			11.882,00		
1984	3.105,00			13.903,00		
1985	3.251,00			362.364,00		
1986	63.344,00			38.689,00		
1987	68.427,00			15.526,00		
1988	6.896,00			11.100,00		
1989	90.627,00			134.202,00		
1990	78.926,00			2.004.455,00		

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Felgas (1956); Agência Geral do Ultramar (1965); Saldanha (1994)

**Quadro n.º9-Evolução das Importações e Exportações de bens e serviços Timorenses
1995-2002 (milhões USD)**

Ano	Exportações		Importações	
	Bens	Bens e Serviços	Bens	Bens e Serviços
1995	34,00	34,00	112,00	140,00
1996	41,00	41,00	132,00	164,00
1997	48,00	48,00	142,00	176,00
1998	56,00	56,00	135,00	166,00
1999*	45,00	46,00	82,00	98,00
2000**	16,00	25,00	126,00	160,00
2001**	25,00	35,00	152,00	200,00
2002**	48,00	56,00	141,00	173,00

Fonte: FMI (2000)

Nota: * Estimativa; ** projecção

Quadro n.º 10-Exportações e Importações de bens -2000 e 2001 (USD)

Mês/Ano	Exportações	Importações
Março 00	118.360	3.620.632
Abril 00	142.700	10.355.284
Mai 00	112.180	20.734.397
Junho 00	561.700	15.763.855
Julho 00	7.660	18.137.530
Agosto 00	516.860	20.495.409
Setembro 00	827.220	17.814.055
Outubro 00	665.285	23.501.089
Novembro 00	626.030	24.419.170
Dezembro 00	422.544	27.833.485
Total ano 2000 (Mar a Dez)	4.000.539	182.674.906
Janeiro 01	273.630	45.670.285
Fevereiro 01	329.964	13.327.805
Março 01	104.196	22.940.017
Abril 01	417.759	21.129.157
Mai 01	100.818	21.780.982
Junho 01	54.381	26.840.491
Julho 01	472.253	27.197.695
Agosto 01	427.764	19.215.344
Setembro 01	281.710	14.089.859
Outubro 01	517.971	19.603.396
Novembro 01	644.907	14.278.504
Dezembro 01	330.086	12.355.274
Total ano 2001	3.955.439	258.428.809

Fonte: Dados publicados pela Divisão de Assuntos Económicos e Estatística, com base nas estatísticas do Serviço de Fronteiras de Timor-Leste, 2002

Quadro n.º11-Principais Exportações de Timor- Leste 1925-1972

Anos	Café			Borracha			Copra			Outros produtos *		
	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.
1925	1.672,00		80,40%				932,00	1.665,0				
1927	2.165,00		90,10%		75,00							
1929							955,00	1.433,0				
1931	2.438,00		95,00%				312,00	373,0				
1933							451,00	225,0				
1934	991,00		88,70%									
1936	1.580,00		74,50%									
1938							708,00	462,0				
1939	878,00		80,00%									
1947	898,00		81,70%									
1948	847,00		72,80%									
1949	933,00		60,40%									
1950	1.396,00		77,80%									
1951	798,00		39,40%	187,00	2.741,00		1.453,00	6.575,0				
1952	1.372,00		66,50%	267,00	4.418,00		829,00	2.794,0				
1953	1.381,00			188,00	1.650,00		1.191,00	5.528,0				
1955	948,00	28.532,00	74,51%	229,00	3.400,00	8,88%	1.385,00	3.294,00	8,60%		3.071,1	8,02%
1956	1.119,00	30.815,00	79,65%	230,00	3.150,00	8,14%	1.113,00	2.659,00	6,87%		2.062,0	5,33%
1957	1.283,00	30.521,00	78,50%	222,00	3.185,00	8,19%	1.789,00	3.929,00	10,11%		1.240,2	3,19%
1958	1.686,00	41.275,00	79,13%	261,00	3.046,00	5,84%	1.751,00	5.025,00	9,63%		2.811,6	5,39%

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Agência Geral do Ultramar (1965); Saldanha (1994); Sequeira (1999); Felgas (1956)

* Em "Outros produtos" incluem-se cera, madeira, animais vivos, peles e couros, cacau, entre outros.

Quadro n.º11-Principais Exportações de Timor- Leste 1925-1972 (continuação)

Anos	Café			Borracha			Copra			Outros produtos *		
	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.	Quant. (Kg)	Valor (escudos)	% Total Export.
1959	1.929,00	34.202,00	74,90%	311,00	3.789,00	8,30%	1.617,00	5.777,00	12,65%		1.895,1	4,15%
1960	1.246,00	19.678,00	64,20%	305,00	4.221,00	13,77%	1.282,00	4.496,00	14,67%		2.255,8	7,36%
1961	1.498,00	19.713,00	59,29%	337,00	4.343,00	13,06%	1.716,00	4.562,00	13,72%		4.907,6	14,76%
1962	1.856,00	26.350,00	72,77%	295,00	3.137,00	8,66%	1.401,00	3.997,00	11,04%		2.723,1	7,52%
1963	2.444,00	35.313,00	78,24%	257,00	2.734,00	6,06%	1.586,00	4.752,00	10,53%	1.108,0	2.337,0	5,17%
1966	1.496,00	27.828,00		204,00	1.833,00		1.209,00	3.566,00				
1967	3.531,00	60.483,00		150,00	1.033,00		1.526,00	7.294,00				
1968	2.919,00	48.079,00	86,86%	140,00	833,00	1,50%	1.008,00	3.655,00	6,60%	40,00		
1969	2.797,00			148,00			1.889,00			49,00		
1970	3.827,00			123,00			1.701,00			34,00		
1971	4.400,00			152,00			1.762,00			46,00		
1972	5.908,00			15,00			1.476,00					

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Agência Geral do Ultramar (1965); Saldanha (1994); Sequeira (1999); Felgas (1956)

* Em "Outros produtos" incluem-se cera, madeira, animais vivos, peles e couros, cacau, entre outros. Os valores apresentados para a quantidade exportada (em toneladas) de 1968 a 1972 referem-se apenas a cera.

Quadro n.º12-Exportações de sândalo

Ano	Quantidade (Kg)
1910	898.000,00
1911	875.000,00
1912	210.586,00
1913	907.820,00
1914	139.717,00
1915	57.556,00
1916	353.042,00
1917	273.408,00
1918	251.286,00
1919	129.678,00
1920	121.033,00
1921	115.480,00
1922	80.000,00
1923	20.000,00
1924	40.000,00
1925	20.000,00
1926	Proibida
1927	Proibida

Fonte: Cinatti Gomes (1950)

Quadro n.º13- Qualidade do café exportado

Ano	Quantidade (Kg)			
	Arábica	Robusta	Libérica	Total
1950	1.286	109	0,1	1.396
1951	495	297	5,4	798
1952	1.130	242		1.372
1953	1.152	226	2,5	1.381

Fonte: Felgas (1956)

Quadro n.º14- Principais Exportações de Timor- Leste 1980-1991 (toneladas)

Anos	Café	Copra	Frutos secos	Mangue	Madeira Sândalo	Polpa Sândalo	Tamarindo
1980	5.597,00	16,00			6,00	154,00	
1981	3.547,00	805,00	438,00		8,00	99,00	
1982	2.968,00				9,00	67,00	
1983	4.600,00					100,00	
1984						70,00	
1985						35,00	
1986	5.443,00	168,00	461,00	2,00	0,50	110,00	133,00
1988	4.772,00	305,00	882,00	21,00	6,30	75,00	40,00
1989	7.188,00	622,00	796,00	20,00	1,80	57,00	
1990	7.059,00	445,00	182,00	5,20	3,70	40,00	33,00
1991	1.766,00	47,00	142,00		0,20		1,00

Fonte: Saldanha (1994)

Quadro n.º15- Principais Importações de Timor- Leste 1958-1991

Ano	Arroz		Açúcar		Farinha		Ovos		Sal		Cimento	
	Quant. (tonel.)	Valor (m.contos)	Quant. (tonel.)	Valor (m.contos)	Quant. (tonel.)	Valor (m.contos)	Quant. (tonel.)	Valor (m.contos)	Quant. (tonel.)	Valor (m.contos)	Quant. (tonel.)	Valor (m.contos)
1958			260,00	1.312,00	508,00	1.877,00					1.580,00	1.703,00
1959			320,00	1.564,00	411,00	1.413,00					3.220,00	2.598,00
1960			269,00	1.255,00	473,00	1.624,00					3.747,00	2.782,00
1961			337,00	1.592,00	543,00	1.823,00					3.482,00	2.680,00
1962			360,00	1.553,00	706,00	2.441,00					2.448,00	1.667,00
1963			362,00	1.452,00	892,00	2.218,00					3.691,00	2.437,00
1964			289,00	1.298,00	1.526,00	3.614,00					2.525,00	1.652,00
1965			512,00	2.822,00	1.119,00	3.919,00					3.869,00	2.732,00
1968				3.600,00		5.100,00						3.300,00
1969				5.800,00		8.200,00						7.100,00
1970				4.100,00		7.000,00						3.500,00
1971				5.000,00		9.100,00						10.400,00
1972				5.800,00		9.400,00						4.800,00

Fonte: Saldanha (1994)

Quadro n.º15- Principais Importações de Timor- Leste 1958-1991 (continuação)

Ano	Arroz		Açúcar		Farinha		Ovos		Sal		Cimento	
	Quant. (tonel.)	Valor (m.rupias)	Quant. (tonel.)	Valor (m.rupias)	Quant. (tonel.)	Valor (m.rupias)	Quant. (tonel.)	Valor (m.rupias)	Quant. (tonel.)	Valor (m.rupias)	Quant. (tonel.)	Valor (m.rupias)
1980	15.600,00											
1981	11.350,00											
1982	14.575,00											
1983	14.500,00											
1984	13.200,00											
1985	13.556,00		3.600,00				47,00					
1986	16.800,00		6.494,00		5.085,00		364,00		327,00		33.712,00	
1987	31.645,00		5.248,00		3.217,00		377,00		680,00		20.355,00	
1988	24.068,00		6.834,00		3.285,00		744,00		982,00		34.052,00	
1989	31.037,00		1.869,00		1.046,00		686,00		655,00		27.523,00	
1990	29.864,00		1.881,00		13.246,00		639,00		599,00		28.724,00	
1991 *		550,00		112,00								

Fonte: Saldanha (1994)

* Os valores para o ano de 1991 dizem respeito apenas ao período até Setembro

Quadro n.º16- Principais Exportações de Timor- Leste 1996-1999

Bens	Unidade	1996		1997		1998		1999*
		Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.
Café	Toneladas Milhares USD	8.000,0 0	14.816,0 0	4.500,00	16.668,0 0	4.250,00	874,00	23,00
Copra	Toneladas Milhares USD	630,00	504,00	998,00	199,60	770,00	215,60	
Gado Vacum**	Cabeça Milhares USD	3.000,0 0	0,00	3.500,00	0,00	4.000,00	0,00	1.000,00
Serradura de madeira de sândalo	Toneladas Milhares USD	115,00	0,00	18,00	0,00	244,00	0,00	150,00
óleo de sândalo	Toneladas Milhares USD		0,00		0,00	8,00	0,00	
Cacau	Toneladas Milhares USD	58,00	55,10	509,00	631,16		0,00	
Frutos secos	Toneladas Milhares USD	142,00	0,00	184,00	0,00	484,00	0,00	27,00

Fonte: Elaborado a partir de Pedersen e Arneberg (1999) e Costa (2000)

Quadro n.º 17- Exportações de café, 1995-2001

Ano	Colheita* (toneladas)	Denok/Batara/ Indra/Salazar (%)	Nustra Timor (%)	Cooperativa de Café de Timor (%)	Pequenos negociantes (%)
1995	7.000	19%	57%	1%	23%
1996	8.000	46%	18%	12%	24%
1997	4.500	38%	0%	11%	51%
1998	4.250	32%	0%	32%	36%
1999 ***	10.000	0%	0%	25%	75%
2000	7.000	0%	0%	33%	67%
2001 **	10.000				

Fonte: Pomeroy (2001)

* Admite-se que a totalidade do café produzido e colhido é exportado; ** Trata-se de uma estimativa;

*** a colheita para 1999 terminou a metade da estação, face à violência antes e depois da consulta ao povo em Agosto de 1999

Quadro n.º18- Principais Importações de Timor Leste 1996-1999

Bens	Unidade	1996		1997		1998		1999*
		Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.
Arroz	Toneladas milhares USD	23.162,00	7.875,00	21.113,00	10.557,00	45.317,00	23.111,67	16.591,00
Arroz privado, toneladas	Toneladas milhares USD	16.070,00	5.464,00	23.016,00	11.508,00	5.120,00	2.611,20	1.250,00
Açúcar, toneladas	Toneladas milhares USD	1.682,00	706,00	3.143,00	1.257,00	6.303,00	2.143,02	1.000,00
Farinha de trigo	Toneladas milhares USD	4.423,00	1.017,00	2.920,00	672,00	1.778,00	355,60	450,00
Óleo próprio para cozinhar	m³ milhares USD	3.909,00	0,00	2.772,00	0,00	1.863,00	0,00	500,00
Óleo	Bidões milhares USD	560,00	0,00	1.327,00	0,00	1.016,00	0,00	250,00
Sal	Toneladas milhares USD	998,00	40,00	1.001,00	50,00	1.270,00	38,10	425,00

Fonte: Elaborado a partir de Pedersen e Arneberg (1999) e Costa (2000)

Quadro n.º 19- Importações e Exportações (milhões de USD)

Ano/Bens	1995	1996	1997	1998	1999 (proj.)*
Exportações de bens	37	44	53	54	48
Bens agrícolas	33	40	47	50	45
<i>culturas alimentares</i>	5	7	8	8	3
<i>culturas não alimentares</i>	20	25	31	28	33
<i>gado</i>	6	6	6	12	7
<i>bens provenientes das florestas</i>	1	1	1	1	1
<i>bens provenientes da pesca (peixe e outros)</i>	1	1	1	1	1
Bens originários da indústria extractiva (mina e pedreira)	1	1	2	1	1
Bens industriais	3	3	4	3	2
Importações de bens*	112	132	143	135	83
Géneros alimentícios	44	50	47	35	26
<i>Arroz</i>	16	18	17	13	14
<i>Outros</i>	28	32	30	22	12
Produtos petrolíferos	11	11	13	14	4
Materiais construção	33	37	35	20	13
Outras Importações	24	34	48	66	40

Fonte: IMF (2000)

* Exclui as importações relacionadas com ajuda humanitária e com o orçamento da UNTAET

Quadro n.º 20- Principais Importações de Timor-Leste 2001

Bens	Valor (milhares USD)
Animais Vivos	191
Carne	5.579
Peixe e outros animais invertebrados	1.356
Produtos lácticos	3.664
Árvores vivas e outras plantas	115
Vegetais comestíveis	3.337
frutas e frutos secos	3.066
Café, chá e especiarias	878
Cereais	11.733
Açúcar e açúcar confeccionado	1.442
Prepar. de cereais, farinha ou leite	3.420
Preparações de frutas, frutos secos, vegetais ou outras partes de plantas	2.982
Diversas preparações comestíveis	2.989
Bebidas Alcoólicas	6.653
Tabaco e substitutos	532
óleos minerais e afins	8.432
Produtos farmacêuticos	4.367
Plásticos e artigos	2.891
Borracha e artigos	1.834
Madeira e Artigos Madeira	30.358
Papel	11.702
Livros, jornais, figuras	1.408
Artigos de vestuário e acessórios de roupa de malha	2.057
Artigos de vestuário e acessórios de roupa não tricotados	737
Ferro e Aço	1.184
Artigos de Ferro e Aço	9.906
Alumínio e artigos	1.055
Estanho e artigos	2.232
Outros Metais e artigos	5.605
Refrigeradores, Máquinas (electrodomésticos)	22.262
Maquinaria eléctrica e outros equipamentos electrónicos	25.465
Equipamento transporte	41.113
Instr.fotográficos, ópticos, cinematográficos e instr. de precisão	2.111
Armas e munições	4.443
Móvelia	6.920
Outras importações	24.409
Total	258.428

Fonte: Dados publicados pela Divisão de Assuntos Econ. e Estatística, com base nas estatísticas do Serviço de Fronteiras de Timor-Leste, 2002

Quadro n.º 21- Principais Exportações de Timor-Leste 2001

Bens	Valor (USD)	
	2000	2001
Café	3.871.760	2.902.171
Outros	128.779	1.053.268
Total	4.000.539	3.955.439

Fonte: Dados publicados pela Divisão de Assuntos Econ. e Estatística, com base nas estatísticas do Serviço de Fronteiras de Timor-Leste, 2002

Quadro n.º22- Principais destinos das Exportações (contos)

Países	1951	1952	1953
Holanda	11.759,00	8.430,00	6.370,00
Malásia	3.487,00	9.835,00	23.920,00
Austrália	4.315,00	1.929,00	2.122,00
Macau	3.478,00	1.058,00	962,00
Portugal	3.283,00	850,00	2.063,00
Alemanha	1.205,00	8.081,00	9.334,00
Dinamarca	1.007,00	3.244,00	3.147,00
EUA	744,00	14.125,00	3,00
Hong Kong	140,00	161,00	2.921,00
Moçambique		86,00	87,00

Fonte: Felgas (1956)

Quadro n.º23- Principais origens das Importações (contos)

Países	1951	1952	1953
Holanda	41,00	192,00	784,00
Malásia	5.221,00	3.054,00	2.837,00
Austrália	2.943,00	3.104,00	2.542,00
Macau	15.374,00	3.745,00	1.969,00
Portugal	9.449,00	13.691,00	19.876,00
Alemanha	577,00	1.932,00	2.323,00
EUA	438,00	2.557,00	3.194,00
Hong Kong	3.990,00	5.258,00	10.110,00
Moçambique	798,00	679,00	579,00
Indonésia	3.953,00	3.902,00	6.448,00
Índia	1.197,00	2.024,00	1.137,00
Japão	413,00	1.762,00	4.296,00
Inglaterra	634,00	3.776,00	6.008,00

Fonte: Felgas (1956)

Quadro n.º24- Evolução dos parceiros comerciais de Timor 1961-1972 (%)

Ano	Importações		Exportações	
	Domésticas*	Outras regiões/Países	Domésticas*	Outras regiões/Países
1961**	26,70%	73,30%	38,30%	61,70%
1968	60,9%	39,1%	11,3%	88,7%
1969	60,1%	39,9%	11,0%	89,0%
1970	54,2%	45,2%	14,2%	85,8%
1971	48,2%	51,9%	8,4%	91,6%
1972	45,6%	54,4%	7,9%	92,1%

Fonte: Elaborado a partir de Saldanha (1994) e Agência Geral do Ultramar (1965)

Notas: * Domésticas: Portugal (potência colonial) e outros territórios coloniais; ** Dos 61,7% das exportações para outras regiões, 40,6% referem-se a exportações para a Europa e 21,1% para a Ásia. Dos 73,3% referente a importações de outras regiões, 21% têm origem nos países europeus e 42% nos asiáticos

Quadro n.º 25- Principais parceiros comerciais 1995-1999 (milhões de USD)

Ano	1995	1996	1997	1998	1999 (projecção)
Exportações	37	44	52	54	46
Para ilhas Indonésias	37	44	52	53	39
Para países terceiros	0	0	0	1	7
Importações	112	132	143	135	124
De ilhas Indonésias	100	120	129	135	105
De países terceiros	12	12	14	0	19

Fonte: Valdivieso et al. (2000)

Quadro n.º26- Principais destinos e origens das exportações e importações (2001)

Origens/Destinos	Importações		Exportações	
	Valor (milhares USD)	%	Valor (milhares USD)	%
Austrália	124.766	48,3%	859	21,7%
Nova Zelândia	1.893	0,7%	24	0,6%
Gana	2	0,0%	13	0,3%
Hong Kong	702	0,3%	14	0,4%
China	2.636	1,0%		
Japão	5.400	2,1%	24	0,6%
Países ASEAN	98.566	38,1%	1.312	33,2%
Brunei	43	0,0%		
Indonésia	71.277	27,6%	1.299	32,8%
Laos	787	0,3%		
Malásia	611	0,2%		
Myanmar	28	0,0%		
Singapura	14.625	5,7%	13	0,3%
Tailândia	2.790	1,1%		
Vietname	8.026	3,1%		
Filipinas	379	0,1%		
Alemanha	1.201	0,5%		
Suíça	1	0,0%	7	0,2%
Holanda	1.284	0,5%	48	1,2%
Portugal	8.820	3,4%	677	17,1%
EUA	1.903	0,7%	979	24,7%
Outros Países	11.254	4,4%		
Total	258.428	100,0%	3.957	100,0%

Fonte: Dados publicados pela Divisão de Assuntos Económicos e Estatística, com base nas estatísticas do Serviço de Fronteiras de Timor-Leste, 2002

Quadro n.º 27- Evolução de algumas produções alimentares 1963-1976 (em toneladas)

Produtos	1963*	1968	1970	1971	1972**	1976
Abóbora		322,00	2.622,00	3.500,00	3.800,00	
Amendoim	250,00	198,00	917,00	820,00	950,00	98,00
Arroz	10.000,00	20.682,00	18.307,00	18.897,00	19.000,00	10.133,00
Batata doce	18.500,00	3.458,00	16.159,00	10.732,00	12.000,00	
Batata europeia		1.572,00	1.854,00	1.178,00	1.500,00	
Café						4.859,00
Cebola		16,00	62,00	49,00	60,00	
Coco						7.843,00
Ervilha		52,00	26,00	17,00	30,00	169,00
Feijão	1.250,00	862,00	2.822,00	1.001,00	1.500,00	
Fruta				8,00	10,00	
Mandioca	13.000,00	5.074,00	18.461,00	15.115,00	18.000,00	1.301,00
Milho	21.000,00	13.156,00	16.941,00	10.046,00	12.000,00	26.183,00
Óleos alimentares			674,00	25,00	40,00	
Trigo		8,00	5,40	2,30	3,00	

Fonte: Elaborado a partir de várias fontes- Sequeira (1999); Agência Geral do Ultramar (1965); Saldanha (1994)

* Valores aproximados, ** Provisórios

Quadro n.º 28- Evolução de algumas produções alimentares 1980-1998 (em toneladas)

Produtos	1980	1985	1988	1990	1993	1995	1997	1998
Amendoim	202,00	419,00	1.040,00	1.293,00	2.977,00		3.302,00	4.669,00
Arroz	16.221,00	36.355,00	37.246,00	55.091,00	51.766,00	47.700,00	37.968,00	36.848,00
Batata doce					19.114,00	18.200,00	14.997,00	11.989,00
Café	6.238,00	3.605,00	9.427,80	7.348,10				
Coco	8.878,00	8.508,00	8.396,00	9.420,10				
Ervilha	226,00	1.136,00	888,00	2.287,00	4.200,00	2.500,00	4.000,00	
Mandioca	2.089,00	35.351,00	31.908,00	31.140,00	69.910,00	75.600,00	41.379,00	32.092,00
Milho	52.675,00	50.827,00	58.701,00	89.923,00	104.532,00	103.000,00	99.204,00	58.931,00
Soja		16,00	108,00	252,00	1.402,00		783,00	690,00

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Saldanha (1994); FAO (1999); Saldanha e Costa (1999); PNUD (2002 a); Pedersen e Arneberg (1999)

Quadro n.º 29- Produção agrícola de alguns bens 1980-1998

Bens produzidos	1993		1996	
	Produção (toneladas)	Produtividade (ton./hectare)	Produção (toneladas)	Produtividade (ton./hectare)
<i>Culturas alimentares</i>				
Arroz	51.766,00	2,75	52.607,00	2,67
Milho	104.532,00	1,80	106.616,00	1,84
Amendoim	2.977,00	0,93	3.175,00	0,99
Rebento de soja	1.402,00	0,74	1.225,00	0,79
Mandioca	69.910,00	5,40	66.486,00	4,00
Batata doce	19.114,00	4,70	16.166,00	3,90
	áreas plantadas (hectares)	Produção (toneladas)	áreas plantadas (hectares)	Produção (toneladas)
<i>Árvores</i>				
Coqueiro	36.204,00	1.915,00	46.351,00	9.926,00
Café	55.316,00	7.734,00	63.533,00	9.723,00
Cacau	546,00	42,00		

Fonte: Saldanha e Costa (1999)

Quadro n.º 30- Produção alimentar 2001

Produto	Área cultivada (hectares)	Produção (toneladas)
Arroz de sequeiro	3.417,00	3.552,00
Arroz	35.318,00	54.302,00
Milho	121.335,00	68.959,00
Mandioca	91.067,00	55.349,00
Café (grão)	88.823,00	26.944,00
Café (grão seco)	28.981,00	14.984,00
Feijão	8.177,00	3.722,00
Batata doce	67.137,00	31.663,00
Batatas	1.687,00	968,00
Inhame	28.912,00	13.500,00
Abóbora	13.639,00	9.442,00
Feijão preto	4.145,00	1.786,00
Soja	2.080,00	821,00
Coco	2.120,00	2.137,00
Amendoins	3.262,00	1.677,00
Vegetais	7.123,00	1.888,00
Bananas	17.892,00	19.371,00
Outros frutos	2.978,00	3.086,00

Fonte: PNUD (2002 a)

Quadro n.º 31- Evolução do número de cabeças de gado em Timor (*unidades*)

Gado	1927	1946	1950	1955	1960	1963	1969	1985	1987	1990	1998
Vaca	1.477	881	2.726	10.242	24.172	36.213	67.039	47.781	53.543	68.028	5.500
Búfalos	126.356	64.073	91.107	97.585	112.753	119.865	123.900	35.185	36.584	44.748	1.700
Cavalos	73.028	38.487	45.799	56.438	91.657	94.396		23.360	23.890	24.920	
Cabras	146.122	52.708	103.003	197.610	229.494	226.650	201.404	73.921	79.059	128.587	19.700
Ovelhas/Carneiros	47.271	21.051	36.480	44.039	42.335	47.760	41.548	27.576	28.357		
Porcos	121.225	73.371	129.823	188.498	227.161	225.257	202.510	190.383	204.062	275.587	37.500
Galinhas								408.900	437.931	513.994	806.000
Patos								29.386	30.408	31.742	
Outros								8.975	10.784	220.663	
Total	515.479	250.571	408.938	594.412	727.572	750.141	636.401	845.467	904.618	1.308.269	870.400

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Agência Geral do Ultramar (1965); Saldanha (1994); Felgas (1956); Costa (2000)

Quadro n.º32- Importância dos sub-setores agrícolas (%)

Subsector	1983	1985	1986	1988	1989	1990	1993	1999
Produção cereais	47,3%	52,1%	53,4%	49,1%	50,0%	51,7%	64,0%	61,0%
Plantações	31,2%	31,8%	31,8%	31,4%	27,1%	25,8%	20,0%	27,0%
Pecuária	20,2%	14,3%	13,1%	17,7%	21,1%	20,5%	13,0%	8,0%
Silvicultura	0,8%	1,0%	1,0%	0,9%	0,9%	1,0%	1,0%	2,0%
Pesca	0,5%	0,8%	0,7%	0,9%	0,9%	1,0%	2,0%	2,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Elaborado a partir de Saldanha (1994) e World Bank (2002 a)

Quadro n.º33- Evolução do sector da pesca em Timor-Leste 1981-1997

Ano	Número de pescadores			Produção de peixe (toneladas)			Produtividade (Kg por pescador)
	pesca no Mar	pesca em água doce	Total	pesca no Mar	pesca em água doce	Total	
1981	2.627			88	2	90	
1982	2.959			390	1	391	
1983	3.221			433	5	438	
1984	4.218			476	8	485	
1985	4.664			494	16	510	
1986	4.729			541	19	559	
1987	5.581	1.959	7.540	580	39	619	82
1988	5.620	2.445	8.065	637	74	711	88
1989	6.410	2.671	9.081	646	83	729	80
1990	6.918	2.879	9.797	804	130	934	95
1991	7.152	2.976	10.128	944	248	1.192	118
1992	7.944	3.059	11.003	1.358	277	1.635	149
1993	8.284	3.089	11.373	1.851	357	2.208	194
1994	8.631	3.195	11.826	2.002	395	2.397	203
1995	8.580	3.295	11.875	2.165	401	2.566	216
1996	8.742	3.394	12.136	2.315	373	2.688	221
1997	9.066	3.415	12.481	2.423	379	2.802	225

Fonte: Elaborado a partir de Saldanha (1994) e Pedersen e Arneberg (1999)

Quadro n.º 34- Principais indústrias em Timor-Leste 1985-1989

Tipo de indústria	1985/86		1986/87		1988/89	
	Unidades fabris	mão de obra	Unidades fabris	mão de obra	Unidades fabris	mão de obra
Alimentar	467	1.971	444	1.760	403	1.047
Vestuário	77	257	204	643	346	927
Químicos e materiais de construção	135	821	37	384	155	792
Metalúrgica	102	330	66	246	144	396
Outras	435	367	221	777	402	1.048
Total	1.216	3.746	972	3.810	1.450	4.210

Fonte: Saldanha (1994)

Quadro n.º35- Empresas Transformadoras e Extractivas 1996

	Unidades	Empregados	Produção por empregado (milhares de rupias)
Café processado	1	86	265.403,00
Óleo de sândalo	1	38	33.221,00
Café (pó)	32	176	19.956,00
Serração	10	123	13.589,00
Carne processada	3	9	12.000,00
Tofu	28	78	11.332,00
Tijolos	61	465	6.661,00
Trabalhos tipográficos	14	77	6.638,00
Esculturas em madeira	62	382	6.422,00
Fotografia e cópias	28	65	5.945,00
Padaria	139	600	5.759,00
Mel	26	28	4.284,00
Garagem	71	335	3.548,00
Xarope	10	128	3.346,00
Gelados	20	53	3.285,00
Mobiliário (madeira)	571	1.447	3.229,00
Vestuário	145	634	3.110,00
Esculturas em madeira de sândalo	3	64	2.920,00
Reparação de bens electrónicos	19	38	2.846,00
Trabalhos em mármore	2	14	2.345,00
Ourives (prata)	41	61	1.800,00
Outros	105	259	1.192,00
Tais (panos timorenses)	1.347	2.714	904,00
Ferreiro/serralheiro	342	907	884,00
Sal	274	623	590,00
Cerâmica	147	331	536,00
Óleo de coco	51	183	526,00
Vinho de palma	102	235	342,00
Total	3.655	10.153	422.613

Fonte: Pedersen e Arneberg (1999)

Quadro n.º 36- Alguns dados demográficos de Timor-Leste (1995-2001)

	1995	1999	2001	
População Total	839.719	779.567	794.298	
Densidade populacional (pessoas/Km2)	56,0	57,3	55,7	
População rural (%)	90,5%	90,2%	76,5%	
População urbana (%)	9,5%	9,8%	23,5%	*
Pirâmide etária (% total)				
0-4 anos	16,6%	16,2%	17,1%	
5-9 anos	15,6%	15,1%	14,9%	
10-14 anos	11,3%	9,8%	11,9%	
15-64 anos	54,8%	57,0%	53,7%	
65 ou + anos	1,7%	1,9%	2,4%	
Rácio de dependência (%)	81,6%	78,6%	82,2%	

Fonte: PNUD (2002 a)

* Como se pode ler no Relatório do Desenvolvimento Humano (ver fonte acima), "a percentagem de população vivendo em áreas urbanas em 2001 não é comparável com dados de anos anteriores dado que se baseia em dados dos Inquéritos às famílias de Timor-Leste em 2001, o qual teve uma amostra de apenas 1 800 famílias (9 113 indivíduos) enquanto que os dados anteriores se baseavam em resultados de inquéritos ou censos da era Indonésia, que tinham amostras de cerca de 5 314 famílias (24 698 pessoas). As duas fontes também utilizaram diferentes definições das áreas rurais."

Quadro n.º 37- Evolução da população em Timor-Leste (1916-2001)

Ano	Homens	Mulheres	Total
1916	209.202,00	185.216,00	394.418,00
1920	215.916,00	181.959,00	397.875,00
1927	243.579,00	208.025,00	451.604,00
1930	249.257,00	222.964,00	472.221,00
1936	243.338,00	216.766,00	460.104,00
1946	217.354,00	185.878,00	403.232,00
1948	223.581,00	196.849,00	420.430,00
1950	228.750,00	207.698,00	436.448,00
1960	267.783,00	249.293,00	517.079,00
1965			555.700,00
1970			609.477,00
1973			626.546,00
1978			329.271,00

Ano	Homens	Mulheres	Total
1980			555.350,00
1985			605.300,00
1987			656.796,00
1990			747.557,00
1994			827.727,00
1995			839.719,00
1996			857.028,00
1997			881.600,00
1998			887.686,00
1999			779.567,00
2000*			786.932,00
2001**			794.298,00

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- Felgas (1956); Saldanha (1994); Saldanha e Costa (1999); FAO (2000); PNUD (2002 a); Agência Geral do Ultramar (1965); Pedersen e Arneberg (1999)

* População estimada a meio do ano 2000; ** População estimada a meio do ano 2001

Quadro n.º38- Alguns indicadores económico-sociais recentes (1996-2001)

	1996	1997	1999	2000	2001
PIB (milhões USD) *	368	383	263	312	380
PIB per capita (USD)	429	442	337	396	478
Taxa de Inflação (IPC em Díli, preços em rupias; %) **	5,0%	10,0%	140,0%	20,0%	3,0%
IDH	0,393	0,399	0,395		0,421
IDG			0,361		0,347
IPH-1	51,0		49,0		
Índice de Gini (%)	34,1%		30,5%		35,4%
Número de pobres (milhares de pessoas)	267,6		270,3		341,0
<i>População urbana</i>	11,5		19,6		50,0
<i>População rural</i>	256,1		250,7		291,0
Parte dos alimentos no consumo (%)	70,7%		73,0%		65,9%
Taxa de participação da população adulta na mão de obra total (%) ***	71,8%		67,3%		56,0%
<i>População urbana</i>	64,2%		63,4%		52,1%
<i>População rural</i>	72,6%		70,4%		61,2%
<i>Homens</i>	89,6%		87,6%		76,2%
<i>Mulheres</i>	53,4%		52,4%		35,6%
Esperança de Vida à Nascimento (anos)	53,9	54,4	56,0		56,7
Taxa Mortalidade Infantil (por mil nados vivos)	99,7	92,8	86		80,1
Taxa Mortalidade Juvenil (crianças com menos de 5 anos; por mil nados vivos)	183,5	177,6	158,8		143,5
Crianças Subnutridas menores de 5 anos (%)	50,6%		44,5%		
Taxa Mortalidade Materna (por 100.000 nados vivos)			420		
Taxa visitas a instalações de saúde modernas/pessoa (% total)	12,7%	14,5%	13,8%		53,9%
Taxa utilização de contraceptivos modernos (% total)	18,7%	21,9%	19,9%		5,6%
Taxa fertilidade total (por mulher) ***	5,1		3,8		

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- PNUD (2002 a); World Bank (2002 a); World Bank (2002), *East Timor at a glance*

* Ano base é 1996. Para o ano 1999 o valor apresentado é uma estimativa, enquanto que para 2000 e 2001 apresentam-se projecções; ** A taxa apresentada para 1999 é uma estimativa e a apresentada para 2000 é uma projecção; *** Os valores apresentados para 1996 referem-se a 1995

Quadro n.º38- Alguns indicadores económico-sociais recentes (1996-2001) (continuação)

	1996	1997	1999	2000	2001
Famílias com saneamento básico próprio(%)	45,8%		53,6%		
Famílias com casa de banho completa (%)	11,0%		14,2%		13,8%
Partos acompanhados por pessoal qualificado (%)	23,4%		30,0%		
Taxa de analfabetismo de adultos (% total)	59,6%	59,4%	59,6%		57,0%
<i>População urbana</i>	20,4%		19,6%		18,5%
<i>População rural</i>	63,8%		63,4%		62,8%
<i>Homens</i>	51,4%		53,1%		56,9%
<i>Mulheres</i>	68,0%		66,1%		57,2%
Taxa bruta de escolaridade (% total)	55,5%	56,6%	59,1%		56,1%
Número de escolas ****		1.027		812	
Número de estudantes ****		228.019		228.493	
Números professores ****		10.840		4.579	
Rácio estudante/professor ****		21		50	

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- PNUD (2002 a); World Bank (2002 a); World Bank (2002), *East Timor at a glance*

**** Os valores apresentados para 1997 referem-se ao ano de 1998, igualmente antes do Referendo de Agosto de 1999

Quadro n.º39- Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)

	1993	1996	1997	1999	2001
Esperança de vida à nascença (anos)	52,2	53,9	54,4	56,0	56,7
Taxa de alfabetização de adultos (15 anos ou mais)	35,6%	40,4%	40,6%	40,4%	43,0%
Taxa bruta de escolaridade (ensino primário, secundário e superior)	52,6%	55,5%	56,6%	59,1%	56,1%
PIB per capita (USD PPC) *	374	429	442	337	478
Índice de esperança de vida	0,453	0,482	0,490	0,517	0,528
Índice da educação	0,413	0,454	0,459	0,466	0,474
Índice do rendimento per capita	0,220	0,243	0,248	0,203	0,261
Valor do IDH	0,362	0,393	0,399	0,395	0,421

Fonte: PNUD (2002 a)

* O ano base é 1996. O valor apresentado para 1993 refere-se a 1995

Quadro n.º40- Índice de Desenvolvimento Ajustado ao Género (IDG)

	1999		2001	
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres
Esperança de vida à nascença (anos)	54,2	57,5	55,6	59,2
Taxa de alfabetização de adultos (15 anos ou mais)	46,9%	33,9%	43,1%	42,8%
Taxa bruta de escolaridade (ensino primário, secundário e superior)	62,1%	59,7%	58,4%	55,1%
PIB per capita (USD PPC) *	522	146	844	109
Valor do IDG	0,361		0,347	

Fonte: PNUD(2002 a)

* O ano base é 1996

Quadro n.º41- Índice de Pobreza Humana (IPH-1)

	1996	1999	2001
Pessoas que não devem ultrapassar os 40 anos (em % população total)	41,1%	35,6%	32,2%
Taxa de analfabetismo de adultos (15 anos ou mais)	59,6%	59,6%	57,0%
Pessoas sem acesso a água potável (%)	47,4%	46,9%	45,4%
Crianças com peso deficiente menores de 5 anos(%)	50,6%	44,5%	
Valor do IPH-1	51,0	49,0	
População abaixo da linha de pobreza nacional (%)	41,5%	42,4%	41,1%

Fonte: PNUD(2002 a)

Quadro n.º42- Principais produtores mundiais de café e Timor-Leste, 1998

País	Produção total café		Produção total café Arabica	
	Quantidade (milhões de toneladas)	Quota de produção mundial (%)	Quantidade (milhões de toneladas)	em % total café produzido
Brasil	22,75	35%	16,00	70%
Colômbia	8,45	13%	8,45	100%
Indonésia	4,55	7%	0,46	10%
Vietname	3,90	6%	0,00	0%
México	3,25	5%	0,00	0%
Timor- Leste	0,004	0,00006%	0,003	80%

Fonte: Pomeroy (2001)

Quadro n.º43- Orçamento Geral do Estado para o ano 2002-2003**Orçamento das receitas***(FCTL incluindo receitas Mar Timor PTP e receitas órgãos autónomos)*

Designação	Valor (milhares de USD)	% Total receitas	% Total impostos
Receita	85.019	100%	
Impostos	39.100	46%	100%
Imposto sobre o rendimento	6.700	8%	17%
Imposto sobre os salários	2.200	3%	6%
Imposto sobre os serviços	18.200	21%	46%
Imposto sobre as importações	12.000	14%	31%
Doações*	31.333	37%	
Outras receitas**	9.498	11%	
Saldo do Exercício anterior	5.088	6%	

Fonte: Lei do Orçamento Geral do Estado para o ano fiscal 2002/2003- Lei n.º3/2002, de 7 de Agosto, anexo 1-Orçamento das Receitas

* Refere-se a Apoio Directo Orçamental ao FCTL

** Inclui as receitas não tributárias (multas, juros, etc) e as receitas especiais (receitas da Primeira Tranche de Petróleo- que são na sua totalidade poupadas num "Fundo de Poupança"-; e as receitas dos Órgãos Autónomos- parte das quais são também poupadas, sendo a restante parte destinada a financiar as próprias despesas destes Órgãos Autónomos)

Quadro n.º44- Taxas impostas

Taxas	Taxas em Junho de 2002	Novas Taxas a partir de 1 de Julho de 2002
Alfândega	5%	6%
Imposto selectivo sobre a venda de bens	10%	12%
Imposto sobre as vendas	5%	6%
Imposto sobre os serviços	10%	12%

Fonte: Ministério do Plano e das Finanças (2002)

Quadro n.º45- Fundo Consolidado de Timor-Leste (FCTL) e Órgãos Autónomos

Orçamento Receitas 2002-2003

Item	Ano fiscal 2002-2003 (milhões de USD)	Peso (%) no total receitas	Peso (%) no total Impostos	Peso (%) no total Impostos Indirectos
Receitas Totais	85,0	100%		
Receitas Próprias (incluindo receitas especiais)	48,6	57%		
Receitas tributárias	18,6	22%	100%	
<i>Impostos Directos</i>	4,3	5%	23%	
<i>Taxa sobre salários</i>	2,2	3%	12%	
<i>Impostos sobre rendimentos (volume negócios)</i>	2,1	2%	11%	
Impostos Indirectos	14,3	17%	77%	100%
<i>Impostos sobre vendas</i>	4,0	5%	22%	28%
<i>Impostos selectivos sobre consumo (bens específicos)</i>	5,0	6%	27%	35%
<i>Direitos sobre Importações</i>	3,4	4%	18%	24%
<i>Direitos sobre Exportações</i>	0,0	0%	0%	0%
<i>Taxas sobre serviços</i>	1,9	2%	10%	13%
Receitas não tributárias	2,2	3%		
Receitas do Mar de Timor: não PTP	20,5	24%		
Receitas do Mar de Timor: PTP	0,8	1%		
Receitas dos órgãos autónomos	6,5	8%		
Transferência do Fundo do Petróleo	0,0	0%		
A transportar	5,1	6%		
Apoio recorrente directo ao Orçamento FCTL	31,3	37%		

Fonte: Elaborado a partir de Ministério do Plano e das Finanças (2002)

Quadro n.º46- Fontes Combinadas

Orçamento Receitas 2002-2003

Item	Ano fiscal 2002-2003 (milhões de USD)	Peso (%) no total receitas e donativos	Peso (%) no total Impostos	Peso (%) no total Impostos Indirectos
1.1 Receitas Totais e Donativos	255,6	100%		
Receitas Totais	53,7	21%		
Receitas Próprias (incluindo receitas especiais)	48,6	19%		
Receitas tributárias	18,6	7%	100%	
<i>Impostos Directos</i>	4,3	2%	23%	
<i>Taxa sobre salários</i>	2,2	1%	12%	
<i>Impostos sobre rendimentos (volume negócios)</i>	2,1	1%	11%	
<i>Impostos Indirectos</i>	14,3	6%	77%	100%
<i>Impostos sobre vendas</i>	4,0	2%	22%	28%
<i>Impostos selectivos sobre consumo (bens específicos)</i>	5,0	2%	27%	35%
<i>Direitos sobre Importações</i>	3,4	1%	18%	24%
<i>Direitos sobre Exportações</i>	0,0	0%	0%	0%
<i>Taxas sobre serviços</i>	1,9	1%	10%	13%
Receitas não tributárias	2,2	1%		
Receitas do Mar de Timor: não PTP	20,5	8%		
Receitas do Mar de Timor: PTP	0,8	0%		
Receitas dos órgãos autónomos	6,5	3%		
Transferência do Fundo do Petróleo	0,0	0%		
A transportar	5,1	2%		
Donativos	201,9	79%		
Apoio Orçamental FCTL	31,3	12%		
FGTL	59,4	23%		
Projectos Bilaterais/Multilaterais	96,2	38%		
Contribuições Directas da ONU	15,0	6%		

Fonte: Elaborado a partir de Ministério do Plano e das Finanças (2002)

Quadro n.º47-Fundo Consolidado de Timor-Leste (FCTL) e Órgãos Autónomos
(em milhões de USD)

Item	02-03	03-04	04-05	3 anos total 02-05	05-06
Despesas e Poupanças totais	85,0	98,3	131,3	314,6	137,2
Despesas	84,0	91,5	108,4	283,9	114,3
Despesas recorrentes do FCTL	67,7	73,2	76,6	217,5	76,4
<i>Salários e Remunerações</i>	26,0	28,0	28,9	82,9	29,5
<i>Bens e Serviços</i>	35,6	40,3	42,4	118,3	42,3
<i>Capital Menor</i>	6,1	4,9	5,3	16,3	4,6
Despesas de Capital e Desenvolvimento	10,0	10,0	20,0	40,0	25,0
Despesas dos Órgãos Autónomos (autofinanciadas)	6,3	8,3	11,8	26,4	12,9
Poupanças	1,0	6,8	22,9	30,7	22,9
PTP	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
Órgãos autónomos	0,2	0,2	-1,3	-0,9	0,6
Receitas Totais	53,7	61,3	108,2	223,2	137,2
Receitas Próprias (incluindo receitas especiais)	48,6	61,3	108,2	218,1	112,8
Receitas tributárias	18,6	18,0	19,1	55,7	20,3
<i>Impostos Directos</i>	4,3	4,3	4,6	13,2	5,0
<i>Impostos Indirectos</i>	14,3	13,7	14,5	42,5	15,3
Receitas não tributárias	2,2	2,1	2,2	6,5	2,6
Receitas do Mar de Timor: não PTP	20,5	26,1	52,2	98,8	54,1
Receitas do Mar de Timor: PTP	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
Receitas dos órgãos autónomos	6,5	8,5	10,5	25,5	13,5
Transferência do Fundo do Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	24,4
A transportar	5,1	0,0	0,0	5,1	0,0
Necessidades de Financiamento FCTL*	31,3	37,0	23,1	91,4	0,0

Fonte: Elaborado a partir de Ministério do Plano e das Finanças (2002)

* A ser financiado pelo apoio recorrente (bilateral) directo ao Orçamento

Quadro n.º48- Fundo Consolidado de Timor-Leste (FCTL)*

(em milhões de USD)

Item	02-03	03-04	04-05	3 anos total 02-05	05-06
Despesas	77,7	83,2	96,6	257,5	101,4
Despesas recorrentes do FCTL	67,7	73,2	76,6	217,5	76,4
<i>Salários e Remunerações</i>	26,0	28,0	28,9	82,9	29,5
<i>Bens e Serviços</i>	35,6	40,3	42,4	118,3	42,3
<i>Capital Menor</i>	6,1	4,9	5,3	16,3	4,6
Despesas de Capital e Desenvolvimento	10,0	10,0	20,0	40,0	25,0
Receitas Próprias (excepto PTP)	41,3	46,2	73,5	161,0	77,0
Receitas tributárias	18,6	18,0	19,1	55,7	20,3
<i>Impostos Directos</i>	4,3	4,3	4,6	13,2	5,0
<i>Impostos Indirectos</i>	14,3	13,7	14,5	42,5	15,3
Receitas não tributárias	2,2	2,1	2,2	6,5	2,6
Receitas do Mar de Timor: não PTP	20,5	26,1	52,2	98,8	54,1
Transferência do Fundo do Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	24,4
A transportar	5,1	0,0	0,0	5,1	0,0
Necessidades de Financiamento FCTL**	31,3	37,0	23,1	91,4	0,0

Fonte: Elaborado a partir de Ministério do Plano e das Finanças (2002)

* Exclui Órgãos Autónomos; ** A ser financiado pelo apoio recorrente (bilateral) directo ao Orçamento

Quadro n.º49- Fontes Combinadas (incluindo Órgãos Autónomos):

Receitas e Donativos/ Despesas e Poupanças (em milhões de USD)

Item	02-03	03-04	04-05	3 anos total 02-05	05-06
RECEITAS TOTAIS (1)=(2)+(5)+(6)+(7)	53,7	61,3	108,2	223,2	137,2
Receitas Próprias (2)=(3)+(4)	42,1	52,8	97,7	192,6	99,3
Receitas Internas (3)	20,8	20,1	21,3	62,2	22,9
Receitas tributárias	18,6	18,0	19,1	55,7	20,3
Impostos Directos	4,3	4,3	4,6	13,2	5,0
<i>Taxa sobre salários</i>	2,2	2,2	2,4	6,8	2,6
<i>Impostos sobre rendimentos (vol.negócios)</i>	2,1	2,1	2,2	6,4	2,4
Impostos Indirectos	14,3	13,7	14,5	42,5	15,3
<i>Impostos sobre vendas</i>	4,0	4,0	4,2	12,2	4,4
<i>Impostos selectivos sobre consumo (bens esp.)</i>	5,0	5,0	5,2	15,2	5,4
<i>Direitos sobre Importações</i>	3,4	2,8	3,1	9,3	3,3
<i>Direitos sobre Exportações</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Taxas sobre serviços</i>	1,9	1,9	2,0	5,8	2,2
Receitas não tributárias	2,2	2,1	2,2	6,5	2,6
Receitas Mar de Timor (4)	21,3	32,7	76,4	130,4	76,4
Receitas do Mar de Timor: não PTP	20,5	26,1	52,2	98,8	54,1
Receitas do Mar de Timor: PTP	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
Transferência do Fundo do Petróleo (5)	0,0	0,0	0,0	0,0	24,4
A transportar (6)	5,1	0,0	0,0	5,1	0,0
Receitas Órgãos Autónomos (7)	6,5	8,5	10,5	25,5	13,5
DONATIVOS TOTAIS (8)	201,9	144,0	109,0	454,9	60,5
Financiamento Externo (8)	201,9	144,0	109,0	454,9	60,5
Apoio Orçamental FCTL	31,3	37,0	23,1	91,4	0,0
FGTL	59,4	15,1	0,0	74,5	0,0
Projectos Bilaterais/Multilaterais	96,2	86,4	85,9	268,5	60,5
Contribuições Directas da ONU	15,0	5,5	0,0	20,5	0,0
RECEITAS + DONATIVOS TOTAIS (9)=(1)+(8)	255,6	205,3	217,2	678,1	197,7
POUPANÇAS (Fundo de Poupança) (10)	1,0	6,8	22,9	30,7	22,9
PTP	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
Órgãos Autónomos	0,2	0,2	-1,3	-0,9	0,6
DESPESAS TOTAIS (11)=(12)+(13)+(14)+(15)+(16)	254,6	198,5	194,3	647,4	174,8
Despesas do FCTL (12)	77,7	83,2	96,6	257,5	101,4
Despesas recorrentes do FCTL	67,7	73,2	76,6	217,5	76,4
<i>Salários e Remunerações</i>	26,0	28,0	28,9	82,9	29,5
<i>Bens e Serviços</i>	35,6	40,3	42,4	118,3	42,3
<i>Capital Menor</i>	6,1	4,9	5,3	16,3	4,6
Despesas de Capital e Desenvolvimento	10,0	10,0	20,0	40,0	25,0
FGTL (13)	59,4	15,1	0,0	74,5	0,0
Projectos Bilaterais/Multilaterais (14)	96,2	86,4	85,9	268,5	60,5
Projectos Bilaterais/Multilaterais	81,2	71,4	70,9	223,5	45,5
Postos para o Desenvolvimento (2000)	15,0	15,0	15,0	45,0	15,0
Contribuições Directas da ONU (100 postos) (15)	15,0	5,5	0,0	20,5	0,0
Despesas Órgãos Autónomos (16)	6,3	8,3	11,8	26,4	12,9
POUPANÇAS + DESPESAS TOTAIS (17)=(10)+(11)	255,6	205,3	217,2	678,1	197,7

Fonte: Elaborado a partir de Ministério do Plano e das Finanças (2002)

Quadro n.º50- Fontes Combinadas (excepto Órgãos Autónomos):

Receitas e Donativos/ Despesas e Poupanças (em milhões de USD)

Item	02-03	03-04	04-05	3 anos total 02-05	05-06
RECEITAS TOTAIS (1)=(2)+(5)+(6)	47,2	52,8	97,7	197,7	123,7
Receitas Próprias (2)=(3)+(4)	42,1	52,8	97,7	192,6	99,3
Receitas Internas (3)	20,8	20,1	21,3	62,2	22,9
Receitas tributárias	18,6	18,0	19,1	55,7	20,3
Impostos Directos	4,3	4,3	4,6	13,2	5,0
<i>Taxa sobre salários</i>	2,2	2,2	2,4	6,8	2,6
<i>Impostos sobre rendimentos (volume negócios)</i>	2,1	2,1	2,2	6,4	2,4
Impostos Indirectos	14,3	13,7	14,5	42,5	15,3
<i>Impostos sobre vendas</i>	4,0	4,0	4,2	12,2	4,4
<i>Impostos selectivos sobre consumo (bens esp.)</i>	5,0	5,0	5,2	15,2	5,4
<i>Direitos sobre Importações</i>	3,4	2,8	3,1	9,3	3,3
<i>Direitos sobre Exportações</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<i>Taxas sobre serviços</i>	1,9	1,9	2,0	5,8	2,2
Receitas não tributárias	2,2	2,1	2,2	6,5	2,6
Receitas Mar de Timor (4)	21,3	32,7	76,4	130,4	76,4
Receitas do Mar de Timor: não PTP	20,5	26,1	52,2	98,8	54,1
Receitas do Mar de Timor: PTP	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
Transferência do Fundo do Petróleo (5)	0,0	0,0	0,0	0,0	24,4
A transportar (6)	5,1	0,0	0,0	5,1	0,0
DONATIVOS TOTAIS (7)=(8)	201,9	144,0	109,0	454,9	60,5
Financiamento Externo (8)	201,9	144,0	109,0	454,9	60,5
Apoio Orçamental FCTL	31,3	37,0	23,1	91,4	0,0
FGTL	59,4	15,1	0,0	74,5	0,0
Projectos Bilaterais/Multilaterais	96,2	86,4	85,9	268,5	60,5
Contribuições Directas da ONU	15,0	5,5	0,0	20,5	0,0
RECEITAS + DONATIVOS TOTAIS (9)=(1)+(7)	249,1	196,8	206,7	652,6	184,2
POUPANÇAS (Fundo de Poupança) (10)	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
PTP	0,8	6,6	24,2	31,6	22,3
DESPESAS TOTAIS (11)=(12)+(13)+(14)+(15)	248,3	190,2	182,5	621,0	161,9
Despesas do FCTL (12)	77,7	83,2	96,6	257,5	101,4
Despesas recorrentes do FCTL	67,7	73,2	76,6	217,5	76,4
<i>Salários e Remunerações</i>	26,0	28,0	28,9	82,9	29,5
<i>Bens e Serviços</i>	35,6	40,3	42,4	118,3	42,3
<i>Capital Menor</i>	6,1	4,9	5,3	16,3	4,6
Despesas de Capital e Desenvolvimento	10,0	10,0	20,0	40,0	25,0
FGTL (13)	59,4	15,1	0,0	74,5	0,0
Projectos Bilaterais/Multilaterais (14)	96,2	86,4	85,9	268,5	60,5
Projectos Bilaterais/Multilaterais	81,2	71,4	70,9	223,5	45,5
Postos para o Desenvolvimento (2000)	15,0	15,0	15,0	45,0	15,0
Contribuições Directas da ONU (100 postos) (15)	15,0	5,5	0,0	20,5	0,0
POUPANÇAS + DESPESAS TOTAIS (16)=(10)+(11)	249,1	196,8	206,7	652,6	184,2

Fonte: Elaborado a partir de Ministério do Plano e das Finanças (2002)

Quadro n.º 51-Alguns indicadores do desempenho Sócio-económico- Países Asiáticos e Timor

Países	Taxa crescimento anual PIB per capita (%) 1990-2000	Índice Gini	IDH**						Valor IDG 2000 **
			Valor 2000	Classif.	PIB per capita (USD PPC) 2000	Esperança vida à nascença (anos) 2000*	Taxa alfabetização adultos (%) 2000	Taxa bruta escolaridade (%) 1999	
China	9,2%	40,3	0,726	Médio	3.976	70,5	84,10%	73,00%	0,724
Japão	1,1%	24,8	0,933	Elevado	26.755	81,0	-	82,00%	0,927
Índia	4,1%	37,8	0,577	Médio	2.358	63,3	57,20%	55,00%	0,560
Hong Kong	1,9%	-	0,888	Elevado	25.153	79,5	93,50%	63,00%	0,886
Coreia do Sul	4,7%	31,6	0,882	Elevado	17.380	74,9	97,80%	90,00%	0,875
Singapura	4,7%	-	0,885	Elevado	23.356	77,6	92,30%	75,00%	0,880
Indonésia	2,5%	31,7	0,684	Médio	3.043	66,2	86,90%	65,00%	0,678
Malásia	4,4%	49,2	0,782	Médio	9.068	72,5	87,50%	66,00%	0,776
Tailândia	3,3%	41,4	0,762	Médio	6.402	70,2	95,50%	60,00%	0,760
Filipinas	1,1%	46,2	0,754	Médio	3.971	69,3	95,30%	82,00%	0,751
Vietname	6,0%	36,1	0,688	Médio	1.996	68,2	93,40%	67,00%	0,687
Brunei	-0,7%	-	0,856	Elevado	16.779	75,9	91,50%	76,00%	0,851
Laos	3,9%	37,0	0,485	Baixo	1.575	53,5	48,70%	58,00%	0,472
Camboja	2,0%	40,4	0,543	Médio	1.446	56,4	67,80%	62,00%	0,537
Myanmar	4,8%	-	0,552	Médio	1.027	56,0	84,70%	55,00%	0,548
Maldivas	5,4%	-	0,743	Médio	4.485	66,5	96,70%	77,00%	0,739
Sri Lanka	3,9%	34,4	0,741	Médio	3.530	72,1	91,60%	70,00%	0,737
Coreia do Norte	-	-	-	-	-	63,1	-	-	-
Mongólia	-0,3%	33,2	0,655	Médio	1.783	62,9	98,90%	58,00%	0,653
Bangladesh	3,0%	33,6	0,478	Baixo	1.602	59,4	41,30%	37,00%	0,468
Butão	3,4%	-	0,494	Baixo	1.412	62,0	47,00%	33,00%	-
Nepal	2,4%	36,7	0,490	Baixo	1.327	58,6	41,80%	60,00%	0,470
Paquistão	1,2%	31,2	0,499	Baixo	1.928	60,0	43,20%	40,00%	0,468
Timor- Leste	-	-	0,421	-	478	56,7	43,00%	56,10%	0,347

Fonte: Elaborado a partir de PNUD (2002 a) e PNUD (2002 b)

* Para a Coreia do Norte trata-se de uma estimativa do período 1995-2000; ** Para Timor, estes indicadores respeitam ao ano de 2001, últimos valores conhecidos

Quadro n.º 51-Alguns indicadores do desempenho Sócio-económico- Países Asiáticos e Timor (continuação)

Países	IPH-1 ***					População abaixo da linha de pobreza nacional (%) 1987-2000**	População que vive com menos de 1 USD por dia (%) 1983-2000
	Valor (%)	Prob. à nascença de não viver até aos 40 anos (%) 1995-2000	Taxa analfabetismo adultos 2000	População que não usa fontes de água melhoradas (%) 2000	Crianças com peso deficiente menores de 5 anos (%) 1995-2000		
China	14,9%	7,90%	15,90%	25,00%	10,00%	4,60%	18,80%
Japão	-	-	-	-	-	-	-
Índia	33,1%	16,70%	42,80%	12,00%	47,00%	35,00%	44,20%
Hong Kong	-	2,00%	6,50%	-	-	-	-
Coreia do Sul	-	4,00%	2,20%	8,00%	-	-	-
Singapura	6,5%	2,30%	7,70%	0,00%	14,00%	-	-
Indonésia	18,8%	12,80%	13,10%	24,00%	26,00%	27,10%	7,70%
Malásia	-	5,00%	12,50%	-	18,00%	15,50%	-
Tailândia	14,0%	9,00%	4,50%	20,00%	19,00%	13,10%	<2%
Filipinas	14,6%	8,90%	4,70%	13,00%	28,00%	36,80%	-
Vietname	27,1%	12,80%	6,60%	44,00%	33,00%	50,90%	-
Brunei	-	3,20%	8,50%	-	-	-	-
Laos	39,1%	30,50%	51,30%	10,00%	40,00%	46,10%	26,30%
Camboja	43,3%	24,40%	32,20%	70,00%	46,00%	36,10%	-
Myanmar	27,2%	26,00%	15,30%	32,00%	36,00%	-	-
Maldivas	15,8%	12,50%	3,30%	0,00%	43,00%	-	-
Sri Lanka	17,6%	5,80%	8,40%	17,00%	33,00%	25,00%	6,60%
Coreia do Norte	-	-	-	0,00%	-	-	-
Mongólia	19,4%	15,00%	1,10%	40,00%	13,00%	36,30%	13,90%
Bangladesh	42,4%	21,40%	58,70%	3,00%	48,00%	35,60%	29,10%
Butão	-	20,20%	-	38,00%	19,00%	-	-
Nepal	43,4%	22,50%	58,20%	19,00%	47,00%	42,00%	37,70%
Paquistão	41,0%	20,10%	56,80%	12,00%	38,00%	34,00%	31,00%
Timor- Leste	49,0%	35,60%	59,60%	46,90%	44,50%	41,10%	-

Fonte: Elaborado a partir de PNUD (2002 a) e PNUD (2002 b)

*** Para Timor, o IPH-1 e respectivos indicadores são de 1999

Quadro n.º 51-Alguns indicadores do desempenho Sócio-económico- Países Asiáticos e Timor (continuação)

Países	Taxa crescimento anual PIB per capita (%) 1990-2000	Índice Gini	IDH**						Valor IDG 2000 **
			Valor 2000	Classif.	PIB per capita (USD PPC) 2000	Esperança vida à nascença (anos) 2000*	Taxa alfabetização adultos (%) 2000	Taxa bruta escolaridade (%) 1999	
Países em desenvolvimento da Ásia Leste e Pacífico	5,7%	-	0,726	-	4.290	69,5	85,90%	71,00%	-
Países em desenvolvimento da Ásia Sul	3,3%	-	0,570	-	2.404	62,9	55,60%	53,00%	-
Países de desenvolvimento humano elevado	1,8%	-	0,918	-	24.973	77,4	-	91,00%	-
Países de desenvolvimento humano médio	1,9%	-	0,691	-	4.141	67,1	78,90%	67,00%	-
Países de desenvolvimento humano baixo	1,0%	-	0,448	-	1.251	52,9	49,70%	38,00%	-
Países de rendimento elevado	1,7%	-	0,930	-	27.639	78,2	-	93,00%	-
Mundo	1,2%	-	0,722	-	7.446	66,9	-	65,00%	-

Fonte: Elaborado a partir de PNUD (2002 a) e PNUD (2002 b)

* Para a Coreia do Norte trata-se de uma estimativa do período 1995-2000; ** Para Timor, estes indicadores respeitam ao ano de 2001, últimos valores conhecidos

Quadro n.º 52- Alguns indicadores do desempenho Sócio-económico- Países Pacífico/Oceânia e Timor

Países	Taxa crescimento anual PIB per capita (%) 1990-2000	Índice Gini	IDH*						Valor IDG 2000 *
			Valor 2000	Classif.	PIB per capita (USD PPC) 2000	Esperança vida à nascença (anos) 2000	Taxa alfabetização adultos (%) 2000	Taxa bruta escolaridade (%) 1999	
Austrália	2,9%	35,2	0,939	Elevado	25.693	78,9	-	116,00%	0,956
Nova Zelândia	1,8%	-	0,917	Elevado	20.070	77,6	-	99,00%	0,915
Ilhas Fiji	0,7%	-	0,758	Médio	4.668	69,1	92,90%	83,00%	0,746
Papua Nova Guiné	1,4%	50,9	0,535	Médio	2.280	56,7	63,90%	38,00%	0,530
Ilhas Salomão	-1,0%	-	0,622	Médio	1.648	68,3	76,60%	50,00%	-
Vanuatu	-0,9%	-	0,542	Médio	2.802	68,0	34,00%	-	-
Samoa	1,9%	-	0,715	Médio	5.041	69,2	80,20%	65,00%	-
Tonga	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tuvalu	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kiribati	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ilhas Marshall	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Federados da Micronésia	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Palau	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nauru	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Timor- Leste	-	-	0,421	-	478	56,7	43,00%	56,10%	0,347

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes PNUD (2002 a) e PNUD (2002 b)

* Para Timor, estes indicadores respeitam ao ano de 2001, últimos valores conhecidos

Quadro n.º 52- Alguns indicadores do desempenho Sócio-económico- Países Pacífico/Oceânia e Timor (continuação)

Países	IPH-1 **					Taxa mortalidade infantil (por mil nados vivos) 2000	Taxa mortalidade menores cinco anos (por mil nados vivos) 2000
	Valor (%)	Prob. à nascença de não viver até aos 40 anos (%) 1995-2000	Taxa analfabetismo adultos 2000	População que não usa fontes de água melhoradas (%) 2000	Crianças com peso deficiente menores de 5 anos (%) 1995-2000		
Austrália	-	-	-	-	-	6	6
Nova Zelândia	-	-	-	-	-	6	6
Ilhas Fiji	21,3%	6,30%	7,10%	53,00%	8,00%	18	22
Papua Nova Guiné	37,5%	21,60%	36,10%	58,00%	35,00%	79	112
Ilhas Salomão	-	8,20%	-	29,00%	21,00%	21	25
Vanuatu	-	8,60%	-	12,00%	20,00%	35	44
Samoa	-	7,80%	19,80%	1,00%	-	21	26
Tonga	-	-	-	0,00%	-	17	21
Tuvalu	-	-	-	0,00%	-	38	53
Kiribati	-	-	-	53,00%	-	52	70
Ilhas Marshall	-	-	-	-	-	55	68
Estados Federados da Micronésia	-	-	-	-	-	20	24
Palau	-	-	-	21,00%	-	24	29
Nauru	-	-	-	-	-	25	30
Timor- Leste	49,0%	35,60%	59,60%	46,90%	44,50%	41,10%	-

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes PNUD (2002 a) e PNUD (2002 b)

** Para Timor, o IPH-1 e respectivos indicadores são de 1999

Quadro n.º 52- Alguns indicadores do desempenho Sócio-económico- Países Pacífico/Oceânia e Timor (continuação)

Países	Taxa crescimento anual PIB per capita (%) 1990-2000	Índice Gini	IDH*						Valor IDG 2000 **
			Valor 2000	Classif.	PIB per capita (USD PPC) 2000	Esperança vida à nascença (anos) 2000	Taxa alfabetização adultos (%) 2000	Taxa bruta escolaridade (%) 1999	
Países em desenvolvimento da Ásia Leste e Pacífico	5,7%	-	0,726	-	4.290	69,5	85,90%	71,00%	-
Países em desenvolvimento da Ásia Sul	3,3%	-	0,570	-	2.404	62,9	55,60%	53,00%	-
Países de desenvolvimento humano elevado	1,8%	-	0,918	-	24.973	77,4	-	91,00%	-
Países de desenvolvimento humano médio	1,9%	-	0,691	-	4.141	67,1	78,90%	67,00%	-
Países de desenvolvimento humano baixo	1,0%	-	0,448	-	1.251	52,9	49,70%	38,00%	-
Países de rendimento elevado	1,7%	-	0,930	-	27.639	78,2	-	93,00%	-
Mundo	1,2%	-	0,722	-	7.446	66,9	-	65,00%	-

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes PNUD (2002 a) e PNUD (2002 b)

* Para Timor, estes indicadores respeitam ao ano de 2001, últimos valores conhecidos

Quadro n.º 53- Comércio inter e intra-regional (EU e ASEAN), 2001

	Valor (bilhões USD)	% Total
EU (15)		
Total Exportações	2.700,00	100,0%
Intra-regional	1.938,00	71,8%
Extra-regional	762,00	28,2%
Total Importações	2.969,00	100,0%
Intra-regional	2.076,00	69,9%
Extra-regional	893,00	30,1%
ASEAN (10)		
Total Exportações	385,00	100,0%
Intra-regional	90,00	23,4%
Extra-regional	295,00	76,6%
Total Importações	337,00	100,0%
Intra-regional	77,00	22,8%
Extra-regional	260,00	77,2%

Fonte: site OMC (www.wto.org)

Quadro n.º54- Comércio intra e extra-ASEAN - Evolução recente (milhões USD)

Países	1993		1995		1999		2001	
	Comércio intra-ASEAN							
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Brunei	487,2	886,3	529,7	1.013,0	375,1	895,6	774,8	544,8
Camboja							72,6	1.091,7
Indonésia	4.997,2	2.658,7	6.475,9	4.218,9	8.278,3	4.783,6	9.507,1	5.726,8
Malásia	12.986,9	8.903,6	18.435,6	12.522,6	21.885,0	12.412,8	21.024,2	15.254,3
Myanmar					236,8	1.038,6	951,3	1.319,2
Filipinas	795,3	1.883,0	2.357,5	2.489,1	4.989,1	4.461,0	4.986,0	4.664,8
Singapura	18.406,1	18.760,5	31.770,7	24.537,6	29.269,3	26.241,0	32.815,4	28.991,0
Tailândia	6.008,4	5.671,2	10.609,6	8.820,8	9.901,9	7.987,4	14.356,6	10.047,0
Total	43.681,1	38.763,3	70.178,9	53.602,1	74.935,7	57.820,0	84.487,9	67.639,5
	Comércio extra-ASEAN							
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Brunei			2.241,3	1.119,6	1.965,5	824,7	2.755,6	765,2
Camboja							1.422,5	410,3
Indonésia	31.825,8	25.669,0	38.942,1	36.435,2	40.387,1	19.219,7	46.810,5	25.235,3
Malásia	33.329,7	35.484,4	48.712,2	58.917,3	62.402,9	51.265,0	67.007,5	57.843,6
Myanmar					501,2	844,4	1.267,1	1.492,3
Filipinas	10.579,5	15.714,4	15.036,7	19.150,8	30.047,8	26.281,5	27.164,2	24.886,0
Singapura	55.595,0	66.467,2	72.848,0	85.577,7	85.355,8	84.757,0	88.871,4	86.928,1
Tailândia	31.626,1	41.212,5	48.737,4	63.752,0	46.209,0	40.330,6	50.761,2	52.025,3
Total	162.956,1	184.547,5	226.517,8	264.952,7	266.869,3	223.522,9	286.060,1	249.586,0

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º55- Principais Categorias de Bens exportados pelo Brunei (milhares USD)

Bens	1993		1995		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Preparações vegetais, frutas e frutos secos	0,0	0,0%	61,0	0,0%	18.005,1	0,5%
Lubrificantes/combustíveis e petróleo	459.412,6	94,3%	2.593.682,2	93,6%	3.136.495,6	88,8%
Livros, jornais	48,9	0,0%	745,7	0,0%	3.517,4	0,1%
Algodão	76,8	0,0%	130,2	0,0%	32.436,2	0,9%
Artigos de Malha	203,7	0,0%	89,4	0,0%	14.619,6	0,4%
Roupas malha	14.056,6	2,9%	34.942,4	1,3%	86.381,7	2,4%
Roupas não malha	782,3	0,2%	8.775,9	0,3%	75.003,9	2,1%
Ferro e Aço	854,2	0,2%	1.544,8	0,1%	1.005,1	0,0%
Artigos de ferro e aço	151,9	0,0%	12.159,1	0,4%	5.442,8	0,2%
Ferramentas e utensílios	21,6	0,0%	2.734,1	0,1%	9.474,1	0,3%
Comutadores/Maquinarias	1.158,2	0,2%	22.900,2	0,8%	22.257,2	0,6%
Equipamento eléctrico	332,8	0,1%	9.025,2	0,3%	9.256,7	0,3%
Automóveis, Camiões	160,5	0,0%	2.590,9	0,1%	3.185,7	0,1%
Aeroplanos/Aviões	273,7	0,1%	44.457,1	1,6%	13.990,2	0,4%
Barcos	377,8	0,1%	922,8	0,0%	84.334,0	2,4%
Instrumentos Ópticos/Médicos	284,7	0,1%	2.669,0	0,1%	2.674,5	0,1%
Total	478.196,3	98,1%	2.737.430,0	98,8%	3.518.079,8	99,6%
Total Exportações	487.236,2	100,0%	2.770.982,8	100,0%	3.530.445,6	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º56- Principais Categorias de Bens exportados pelo Camboja (milhares USD)

Bens	2000		2001	
	Valor	%	Valor	%
Borracha	31.992,7	2,3%	25.826,6	1,7%
Madeira	34.069,6	2,5%	23.099,3	1,5%
Livros, jornais	268.216,7	19,6%	203.728,6	13,6%
Roupa malha	828.352,9	60,6%	1.086.842,2	72,7%
Roupa não malha	119.971,4	8,8%	41.200,2	2,8%
Calçado	28.384,3	2,1%	28.735,8	1,9%
Enfeites para cabeça	7.308,0	0,5%	12.619,1	0,8%
Joalharia	5.873,6	0,4%	12.834,2	0,9%
Total	1.324.169,2	96,8%	1.434.886,0	96,0%
Total Exportações	1.367.532,7	100,0%	1.495.092,4	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º57- Principais Categorias de Bens exportados pelas Filipinas (milhares USD)

Bens	1993		1995		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Frutas e frutos secos	371.336,4	3,3%	371.008,0	2,1%	431.843,5	1,3%
Óleos	405.646,2	3,6%	865.507,5	5,0%	420.503,1	1,3%
Artigos de pele	197.857,6	1,7%	258.154,1	1,5%	339.134,9	1,1%
Roupa Malha	833.849,7	7,3%	926.010,1	5,3%	797.405,8	2,5%
Roupa não malha	1.272.580,3	11,2%	1.453.000,4	8,4%	1.533.576,6	4,8%
Cobre	284.150,4	2,5%	468.820,7	2,7%	326.469,1	1,0%
Computadores/Maquinarias	761.822,3	6,7%	1.864.109,3	10,7%	7.350.096,1	22,9%
Equipamento eléctrico	3.052.744,8	26,8%	6.210.452,1	35,7%	15.556.945,3	48,4%
Automóveis, Camiões	117.238,7	1,0%	250.789,0	1,4%	687.713,4	2,1%
Instrumentos Ópticos/Médicos	115.875,0	1,0%	198.224,1	1,1%	530.613,8	1,7%
Mobiliário	229.477,8	2,0%	314.276,2	1,8%	336.680,0	1,0%
Total	7.642.579,2	67,2%	13.180.351,5	75,8%	28.310.981,6	88,1%
Total Exportações	11.374.806,0	100,0%	17.394.193,2	100,0%	32.150.202,5	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º58- Principais Categorias de Bens exportados pela Indonésia (milhares USD)

Bens	1993		1995		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Peixe	1.356.311,0	3,7%	1.575.542,7	3,5%	1.430.881,2	2,5%
Óleos	871.879,6	2,4%	1.442.745,4	3,2%	1.451.656,6	2,6%
Minérios	742.800,8	2,0%	1.589.164,6	3,5%	1.830.254,3	3,2%
Lubrificantes/combustíveis e petróleo	10.390.502,6	28,2%	11.508.282,4	25,3%	14.271.787,2	25,3%
Borracha	1.108.651,9	3,0%	2.234.337,7	4,9%	1.235.964,9	2,2%
Madeira	5.529.081,6	15,0%	5.026.131,0	11,1%	3.353.527,6	6,0%
Papel	494.686,3	1,3%	933.887,2	2,1%	2.007.238,5	3,6%
Roupa Malha	1.156.213,9	3,1%	1.090.331,2	2,4%	1.561.141,9	2,8%
Roupa não malha	2.234.481,0	6,1%	2.151.295,0	4,7%	2.783.392,3	4,9%
Calçado	1.661.288,7	4,5%	2.055.234,6	4,5%	1.505.554,1	2,7%
Computadores/Maquinarias	333.980,2	0,9%	853.256,7	1,9%	2.725.315,7	4,8%
Equipamento eléctrico	1.445.438,2	3,9%	2.544.521,0	5,6%	5.914.248,9	10,5%
Mobiliário	683.923,5	1,9%	876.242,7	1,9%	1.451.516,5	2,6%
Total	28.009.239,3	76,1%	33.880.972,2	74,6%	41.522.479,7	73,7%
Total Exportações	36.822.984,1	100,0%	45.417.984,0	100,0%	56.317.617,0	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º59- Principais Categorias de Bens exportados pelo Myanmar (milhares USD)

Bens	2000		2001	
	Valor	%	Valor	%
Peixe	125.156,8	10,5%	129.045,4	5,8%
Vegetais	207.310,7	17,4%	295.872,7	13,3%
Cereais	35.705,4	3,0%	105.216,4	4,7%
Lubrificantes/combustíveis e petróleo	115.008,7	9,6%	603.974,9	27,2%
Madeira	264.247,0	22,1%	360.985,2	16,3%
Roupa não malha	245.020,5	20,5%	503.763,6	22,7%
Total	992.449,1	83,1%	1.998.858,2	90,1%
Total Exportações	1.193.845,2	100,0%	2.218.368,1	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º60- Principais Categorias de Bens exportados por Singapura (milhares USD)

Bens	1993		1995		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Lubrificantes/combustíveis e petróleo	7.483.231,2	10,1%	7.152.122,7	6,8%	9.222.390,5	7,6%
Químicos orgânicos	1.636.091,5	2,2%	2.332.138,3	2,2%	4.270.831,0	3,5%
Plásticos	1.499.434,9	2,0%	2.024.432,0	1,9%	2.921.107,4	2,4%
Computadores/Maquinaría	20.909.063,9	28,3%	31.448.749,7	30,1%	33.043.364,7	27,2%
Equipamento eléctrico	20.590.035,3	27,8%	35.670.848,7	34,1%	44.947.012,0	36,9%
Instrumentos Ópticos/Médicos	1.523.636,1	2,1%	2.137.260,6	2,0%	3.336.883,5	2,7%
Total	53.641.492,9	72,5%	80.765.552,0	77,2%	97.741.589,1	80,3%
Total Exportações	74.001.093,8	100,0%	104.618.692,6	100,0%	121.686.815,7	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º61- Principais Secções de Bens exportados pela Malásia (milhares USD)

Bens	1993		1995		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Óleos	2966723,9	6,4%	4897724,2	7,3%	3090493,7	3,5%
Produtos minerais	4.942.771,8	10,7%	4.935.364,3	7,3%	8.710.151,5	9,9%
Plásticos e Borracha	2.279.535,4	4,9%	3.646.963,1	5,4%	3.548.027,4	4,0%
Madeira e Artigos Madeira	4.724.159,2		4.367.313,0		2.812.774,1	
Computadores/Maquinaría e Equipamento eléctrico	21.534.289,4	46,5%	35.231.257,8	52,5%	52.838.052,6	60,0%
Total	36.447.479,7	78,7%	53.078.622,4	79,0%	70.999.499,3	80,7%
Total Exportações	46.316.528,2	100,0%	67.147.824,6	100,0%	88.031.608,2	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º62- Principais Secções de Bens exportados pela Tailândia (milhares USD)

Bens	1993		1995		2001	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Animais e Produtos Animais	2660211,1	7,1%	3374223	5,7%	2787197,3	4,3%
Produtos vegetais (incluindo cereais)	2.580.775,8	6,9%	3.225.948,7	5,4%	2.222.986,6	3,4%
Produtos alimentares (preparações)	3.151.953,2	8,4%	4.582.413,3	7,7%	4.797.576,4	7,4%
Plásticos e Borracha	3.207.305,6	8,5%	5.713.329,0	9,6%	5.289.243,0	8,1%
Têxteis e Vestuário	5.267.258,6	14,0%	6.599.150,8	11,1%	5.289.844,3	8,1%
Computadores/Maquinaría e Equipamento eléctrico	10.269.239,3	27,3%	17.029.219,8	28,7%	24.714.924,9	38,0%
Veículos	914.850,5	2,4%	1.178.232,0	2,0%	2.770.288,3	4,3%
Total	28.051.594,1	74,5%	41.702.516,6	70,3%	47.872.060,8	73,5%
Total Exportações	37.634.503,7	100,0%	59.347.008,1	100,0%	65.117.826,7	100,0%

Fonte: site ASEAN (www.aseansec.org)

Quadro n.º63- Principais Bens exportados pelo Laos (milhões USD)

Bens	1999		2000		2001 (estim)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Madeira e Produtos Madeira	84,9	24,8%	87,1	24,8%	81	23,2%
Café	15,2	4,4%	12,1	3,4%	7,8	2,2%
Produtos agrícolas/florestais	8,3	2,4%	15,4	4,4%	12,6	3,6%
Manufacturas	27,9	8,2%	9,6	2,7%	9,7	2,8%
Roupas	72,0	21,0%	91,6	26,1%	100,0	28,6%
Motocicletas	38,4	11,2%	22,1	6,3%	23,4	6,7%
Total	246,7	72,1%	237,9	67,8%	234,5	67,0%
Total Exportações	342,1	100,0%	351,0	100,0%	349,8	100,0%

Fonte: IMF (2002), Laos People's democratic Republic- Statistical Appendix (site www.imf.org)

Quadro n.º64- Principais Bens exportados pelo Vietname (milhões USD)

Bens	1998		1999-2000		2001 (estim)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Petróleo bruto	1232	13,2%	2798	21,5%	2792	22,0%
Carvão	102,0	1,1%	95,0	0,7%	119,0	0,9%
Borracha	127,0	1,4%	156,0	1,2%	129,0	1,0%
Arroz	1.020,0	10,9%	846,0	6,5%	337,0	2,7%
Café	594,0	6,3%	543,0	4,2%	546,0	4,3%
Produtos Marinhos	858,0	9,2%	1.227,0	9,4%	1.216,0	9,6%
Roupas	1.450,0	15,5%	1.819,0	14,0%	1.707,0	13,4%
Calçado	1.031,0	11,0%	1.426,0	11,0%	1.527,0	12,0%
Artesanato	111,0	1,2%	203,0	1,6%	192,0	1,5%
Bens electrónicos	497,0	5,3%	684,0	5,3%	522,0	4,1%
Total	7.022,0	75,0%	9.797,0	75,4%	9.087,0	71,5%
Total Exportações	9.365,0	100,0%	12.995,0	100,0%	12.710,0	100,0%

Fonte: site FMI (www.imf.org)

Quadro n.º65- Alguns indicadores - Países ASEAN e Timor-Leste

Países	Dimensão territorial (Km2)	PIB (mil milhões USD PPC) 2000	PIB per capita (USD PPC) 2000**	Taxa crescimento anual PIB per capita (%) 1990-2000	População (Milhões) 2000	IDH**		Esperança vida à nascença (anos) 2000**	Taxa bruta escolaridade (%) 1999**	Terra arável (hectares per capita) 1994-1996***	Principal sector económ.	Comércio Externo*	
						Valor 2000	Classif.					Import. (% PIB) 2000	Expor. (% PIB) 2000
Singapura	1.000	93,8	23.356	4,7%	4,0	0,885	Elevado	77,6	75,00%	0,00	serviços	161%	180%
Indonésia	1.812.000	640,3	3.043	2,5%	212,1	0,684	Médio	66,2	65,00%	0,09	indústria (% PIB); agricultura (emprego)	31%	39%
Malásia	333.333	211,0	9.068	4,4%	22,2	0,782	Médio	72,5	66,00%	0,09	indústria (% PIB); serviços (emprego)	104%	125%
Tailândia	512.397	388,8	6.402	3,3%	62,8	0,762	Médio	70,2	60,00%	0,29	serviços (% PIB); agricultura (emprego)	59%	67%
Filipinas	300.000	300,1	3.971	1,1%	75,7	0,754	Médio	69,3	82,00%	0,07	serviços (% PIB); agricultura (emprego)	50%	56%
Brunei	5.765	5,4	16.779	-0,7%	0,3	0,856	Elevado	75,9	76,00%	-	serviços	-	-

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- PNUD (2002 b); PNUD (2002 a); Fukase e Martin (2001); IMF (2000); Guia do Mundo (2000); Costa (2000); Planning Commission (2002)

* Para o Vietname os valores referem-se a 1990; para o Myanmar referem-se a 1999; para o Laos referem-se a 1998

** Para Timor os valores referem-se a 2001; *** Para Timor refere-se a 2000 (600 000 hectares de terra arável, embora não esteja cultivada uma percentagem elevada; 786 932 pessoas)

Quadro n.º65- Alguns indicadores - Países ASEAN e Timor-Leste (continuação)

Países	Dimensão territorial (Km2)	PIB (mil milhões USD PPC) 2000	PIB per capita (USD PPC) 2000**	Taxa crescimento anual PIB per capita (%) 1990-2000	População (Milhões) 2000	IDH**		Esperança vida à nascença (anos) 2000**	Taxa bruta escolaridade (%) 1999**	Terra arável (hectares per capita) 1994-1996***	Principal sector económ.	Comércio Externo*	
						Valor 2000	Classif.					Import. (% PIB) 2000	Export. (% PIB) 2000
Vietname	331.689	156,8	1.996	6,0%	78,1	0,688	Médio	68,2	67,00%	0,07	serviços (% PIB); Agricult. (emprego)	33%	26%
Laos	236.800	8,3	1.575	3,9%	5,3	0,485	Baixo	53,5	58,00%	0,17	Agricult.	48%	36%
Camboja	181.035	17,4	1.446	2,0%	13,1	0,543	Médio	56,4	62,00%	0,37	Agricult.	47%	40%
Myanmar	676.578	-	1.027	4,8%	47,7	0,552	Médio	56,0	55,00%	0,22	Agricult.a	1%	-
Total		1.821,9			521,3								
Timor-Leste	14.160	0,31	478	-	0,79	0,421	-	56,7	56,10%	0,76	Adm.púb. e defesa (% PIB); agricult. (emprego)	51%	8%

Fonte: Elaborado a partir de diversas fontes- PNUD (2002 b); PNUD (2002 a); Fukase e Martin (2001); IMF (2000); Guia do Mundo (2000); Costa (2000); Planning Commission (2002)

* Para o Vietname os valores referem-se a 1990; para o Myanmar referem-se a 1999; para o Laos referem-se a 1998

** Para Timor os valores referem-se a 2001; *** Para Timor refere-se a 2000 (600 000 hectares de terra arável, embora não esteja cultivada uma percentagem elevada; 786 932 pessoas)

Quadro n.º66- Rácios da dotação relativa de factores - Países ASEAN e Timor-Leste

Países	Rácio Capital/Trabalho	Rácio Recursos Naturais(1)/Trabalho	Rácio Recursos Naturais(2)/Trabalho
	PIB per capita (USD PPC) 2000	Área territorial per capita (Km2) 2000	Terra arável (hectares per capita) 1994-1996*
Singapura	23.356	0,000	0,00
Indonésia	3.043	0,009	0,09
Malásia	9.068	0,015	0,09
Tailândia	6.402	0,008	0,29
Filipinas	3.971	0,004	0,07
Brunei	16.779	0,019	-
Vietname	1.996	0,004	0,07
Laos	1.575	0,045	0,17
Camboja	1.446	0,014	0,37
Myanmar	1.027	0,014	0,22
Timor-Leste	396	0,018	0,76
Mundo	7.446	0,018	-
Total ASEAN e Timor	3.490	0,008	

Fonte: Calculado com base em dados de diversas fontes- PNUD (2002 a); PNUD (2002 b); Fukase e Martin (2001); IMF (2000); Guia do Mundo (2000); Costa (2000); Planning Commission (2002)

* Para Timor refere-se a 2000 (600 000 hectares de terra arável, embora não esteja cultivada uma percentagem elevada; 786 932 pessoas)

Quadro n.º67- CEPT : Bens incluídos nas diferentes listas, 2001

País	Lista de Inclusão	Lista de bens temporariamente excluídos	Lista de bens excluídos	Lista de bens sensíveis	TOTAL
Brunei	6.284	0	202	6	6.492
Indonésia	7.190	21	68	4	7.283
Malásia	9.654	218	53	83	10.008
Filipinas	5.622	6	16	50	5.694
Singapura	5.821	0	38	0	5.859
Tailândia	9.104	0	0	7	9.111
ASEAN-6	43.675	245	377	150	44.447
TOTAL %	98,26%	0,55%	0,85%	0,34%	100,00%
Camboja	3.115	3.523	134	50	6.822
Laos	1.673	1.716	74	88	3.551
Myanmar	2.984	2.419	48	21	5.472
Vietname	4.233	757	196	51	5.237
Novos Membros	12.005	8.415	452	210	21.082
TOTAL %	56,94%	39,92%	2,14%	1,00%	100,00%
ASEAN	55.680	8.660	829	360	65.529
TOTAL %	84,97%	13,22%	1,27%	0,55%	100,00%

Fonte: ASEAN Secretariat (http://www.aseansec.org/economic/afta/tab3_14.htm)

Quadro n.º68- VCR dos Países ASEAN (1997)

Países	Bens principais em que tem VC	
	Bens	V.C.R.
Brunei	Petróleo e derivados	4,8
	Gás natural	42,2
Camboja	Madeira Processada	17,8
	Madeira	18,5
	Borracha	47,6
	Roupa	14,7
Indonésia	Borracha	13,5
	Produtos Madeira	13,1
	Gás natural	10,1
	óleos vegetais	8,8
	Petróleo	1,8
	Café	4,3
	Mobiliário	2,6
	Carvão	5,2
Malásia	Calçado	5,7
	Borracha	5,9
	Madeira	4,0
	Gás natural	3,1
	óleos vegetais	11,1
	outros óleos	8,0
Filipinas	Maquinaria eléctrica	2,7
	óleos vegetais	5,5
	Maquinaria não eléctrica	1,4
	Maquinaria eléctrica	3,3
	Frutas e vegetais	2,4
Tailândia	Vestuário	2,4
	Borracha	15,2
	Arroz	24,4
	Peixes e relacionados	6,8
	Açúcar e Mel	5,7
	Maquinaria não eléctrica	1,4

Fonte: Fukase e Martin (2001)

Quadro n.º68- VCR dos Países ASEAN (1997) (continuação)

Países	Bens principais em que tem VC	
	Bens	V.C.R.
Singapura	Produtos petrolíferos tratados	1,5
	Maquinarias eléctricas	2,0
	Maquinaria não eléctrica	2,7
	Químicos	2,8
Vietname	Mobiliário	2,6
	Roupa	4,4
	Calçado	18,7
	Petróleo	2,6
	Peixes e relacionados	8,8
	Arroz	43,3
	Café	19,1
Myanmar	Peixes e relacionados	17,3
	frutas e vegetais	13,8
	frutos secos e sementes oleaginosas	11,1
	Borracha	11,6
	Roupa	5,4
	Madeira	28,3
Laos	Roupa	12,3
	Madeira	33,7
	Café	28
	Madeira Processada	5,2
	Calçado	3,4

Fonte: Fukase e Martin (2001)

Quadro n.º69- Cálculo do índice de VCR de Bela Balassa

Países: ASEAN e Timor

Bem: Café*

Países	Exportações Café	Exportações Totais	VCR
Timor	2.902.000	3.957.000	210,9678
Indonésia	466.045.100	56.317.617.000	2,380502
Brunei	0	3.530.445.600	0
Camboja	3.700	1.495.092.600	0,000712
Malásia		88.031.608.200	0
Myanmar	1.972.200	2.218.368.100	0,255742
Filipinas	624.200	32.150.202.500	0,005585
Singapura	202.334.400	121.686.815.700	0,478312
Tailândia		65.117.826.700	0
Vietname	546.000.000	12.710.000.000	12,35754
Laos	7.800.000	349.800.000	6,414453
ASEAN Total **	1.330.641.100	383.607.776.400	
ASEAN + TIMOR	1.333.543.100	383.611.733.400	

Fonte: Elaborado com base em estatísticas da ASEAN e do FMI
(respectivos sites na Internet)

* Na verdade, face aos dados disponíveis, o que estamos a calcular são as VCR na categorias de bens 09- Café, Chá, Especiarias.

** Incluí os valores para as exportações de café da Malásia e Tailândia, não discriminados

Fontes de Financiamento de Timor-Leste

(Fontes de Receitas Combinadas)



